JOHN FOSTER FRASER.

JAK
AMERYKA PRACUJE

przetłumaczył Żuraw.

(DRUGI NAKŁAD.)



LWÓW.
NAKŁADEM KSIĘGARNI GUBRYNOWICZA I SYNA
1913.

ne 2 qq



„ŹELAZKO".

JOHN FOSTER FRASER.

JAK AMERYKA PRACUJE

przetłumaczył Żuraw.

(DRUGI NAKŁAD.)



LWÓW.
GUBRYNOWICZ I SYN.
1913.

Przedmowa tłumacza

do pierwszego i drugiego wydania.

Poznawszy podczas licznych podróży w Galicyi opłakane stosunki naszego kupiectwa i przemysłu, chciałem przez przetłumaczenie angielskiego dzieła „America at Work" pokazać, jaką niestrudzoną gorliwością Ameryka zdobyła sobie pierwsze miejsce w handlu światowym.

Fraser pokazuje nam Amerykanina przy pracy; a ten pracuje wszystkiemi siłami, energicznie, optymistycznie, z bezwzględnym zapałem. Praca dla niego to życie; cały swój majątek poświęca swojej idei; łokciami toruje sobie drogę do celu; z napięciem wszystkich nerwów pracuje aż do zupełnego zmęczenia. A jeżeli interes się udał, jeżeli dorobił się majątku, wtedy Amerykanin wyciąga się wygodnie w fotelu, i — myśli nad jakiemś nowem przedsięwzięciem, organizacyą tego i poświęceniem dalszej pracy nowej sprawie.

Opuściłem szczegóły, tyczące się ściśle stosunków angielskich i rozdziały, traktujące o tych gałęziach przemysłu, które u nas nie istnieją.

Tłumaczenie nie chce uchodzić za artystyczne, chciałem przetłumaczyć praktyczną książkę bez żadnych ambicyi literackich.

We Lwowie, w czerwcu 1913.

Żuraw.

ŻURAW.

JAK MY PRACUJEMY.

Szkice z życia naszego przemysłu.

TREŚĆ:

Cena 1 K 20 h.

NAKŁADEM KSIĘGARNI GUBRYNOWICZA I SYNA
WE LWOWIE.

Nowy York w dobie obecnej.

Dwa razy dziennie przez cały tydzień w lecie 1902. r. stawałem tam, gdzie ulica Broadway i piąta Avenue tworzą krzyż św. Andrzeja, aby przypatrywać się najdziwaczniejszemu budynkowi, jaki może istnieje na świecie. Rusztowanie tego domu właśnie rozebrano, a zwyczajem swoim obywatele nowojorscy nazywali go „żelazkiem“. I rzeczywiście ma on tę postać. Front wcale nie jest szeroki, głębokość wynosi 58 metrów, szerokość z tyłu od 22, ulicy 26 metrów, natomiast w górę wzbija się ku chmurom na wysokość 84 metrów. Jest to najnowszy drapacz chmur.

Nowy York szczyci się nim. Ilustrowane czasopisma podały aż dwie strony pełne widoków tego budynku, — ponieważ niemożliwą rzeczą byłoby — nawet w najszczuplejszych rozmiarach odbić go na jednej stronie, a jakiś przedsiębiorczy handlarz papieru wydał potrójne widokówki tego drapacza, tak, że nie zapomniano o żadnem z jego dwudziestu piąter. Jest to pierwsza osobliwość, którą nam pokaże obywatel Nowego Yorku. Nie jest wprawdzie najwyższym budynkiem miasta, zato jednak najsmuklejszym. „Jest to najbardziej spiczasty drapacz, który kiedykolwiek jakiś budowniczy stworzył“ — pisze o nim Amerykanin.

Jeżeli popatrzysz na niego od frontu ku górze, na te cienkie ściany, na te belki podobne do patyków, to zdaje ci się, że trzeba tylko silnego wiatru, aby cały ten wspaniały budynek runął jak domek z kart. Ale wtedy jesteś Europejczykiem z zupełnie przestarzałemi pojęciami, bo „żelazko“ ze swoim żelaznym szkieletem jest ostatnim wyrazem sztuki budowlanej.

Ulice nowojorskie znajdują się w stanie ustawicznego budowania i zrywania. Gdyby się to miasto nie składało po połowie z drapaczy chmur a po drugiej z gruzów rozwalonych drapaczy,

to zdawałoby się Nowojorczykom, że skończył się ich duch przedsiębiorczy. Anglik buduje na wieki, Amerykanin zaś na dziesięć lat. Śmieje się on z tego, który sądzi, że zna potrzeby ludzkie po dwunastu latach.

Nowy York posiada najbardziej rozgałęzioną sieć kolei podziemnych na świecie. W obwodzie 37 kilometrów główniejsze ulice są przekopane tunelami kolei elektrycznych. Podczas jazdy za 20 centów można słyszeć zgrzyt świdrów, wiercących skały, na których leży miasto. Naboje dynamitowe zrywają masę rumowisk, a gdy się wyjrzy z wozu kolei, który śmiało pędzi przez niebezpieczne, tymczasowo tylko podparte miejsca, to można widzieć ludzi przy pełnej pracy. Widok bynajmniej nie przyjemny, bo ludzie pracują ciężko. Wielu z nich ginie przy tem, co jednak tam nie wiele znaczy. Inni pracują dalej, jakby posiadali akcye danego towarzystwa.

W Anglii zabronionoby przejazdu, choćby nawet tylko czwartą część linii naprawiano. W Nowym Yorku nie widziałem żadnej takiej ulicy zamkniętej. Wozy elektryczne mkną, jak zwykle, po ulicach z szybkością pocisku torpedowego. Miejscami leżą olbrzymie kupy gruzów. Połowa ulicy bywa szkaradnie oszalowana deskami. To wcale jednak nie uważa się za nieporządek, a przez kurz i wrzask, bez względu na turkot pociągów kolejowych, przeraźliwe dzwonienie gongów, zgrzyt świdrów i wysadzanie skał, jazda trwa dalej bez przerwy.

Nowy York znajduje się stale w zamęcie nowych budowli. Pewien przedsiębiorca podał mi czas trwania jednego tamtejszego budynku na dziesięć lat. Naturalnie nie wali się on za 10 lat ani się nie chyli, ani też nie różni się w zewnętrznym wyglądzie od pierwotnego stanu, ale już jest przestarzały. Posiada tylko 12 piąter, a więc tylko wysokość poprostu szopy, podczas gdy dzisiaj prawdziwa wysokość musi wynosić 20—30 piąter. Windy i elewatory takiego budynku tylko trzy razy prędzej pracują jak w Anglii. Oprócz tego jest ich za mało i zatrzymują się na każdem piętrze. Żąda się elewatorów, służących tylko do ruchu międzypiątrowego, i wind, zatrzymujących się dopiero na ośmnastem piętrze.

Pokazano mi dobry, dopiero przed ośmioma laty budowany hotel, zaopatrzony niby w najnowsze urządzenia. Właśnie go bu-

rzono, aby na jego miejscu zbudować dwa razy tak wielki. „Wy Anglicy“ — powiedział pewien pan do mnie, — tak długo używacie jakiegoś przedmiotu, dopóki się ten nie stanie bezużytecznym. My Amerykanie zaś używamy rzeczy bez względu na jej dobroć lub cenę, tylko dopóty, dopóki się nie staje przeżytkiem.

Przywilej budowania już nie jest w Nowym Yorku własnością architektów i murarzy, przeszedł w ręce inżynierów i przedsiębiorców. Kamieni używa się teraz tylko do spajania wiązań żelaznych. Chęć budowania drapaczy chmur o konstrukcyi żelaznej rozszerzyła się w Nowym Yorku jak odra wśród dziatwy szkolnej.

Jeszcze niedawno temu utrzymywali architekci amerykańscy, że niebezpieczną jest rzeczą budować wyżej nad 16 piąter. Lecz są to stare dzieje. W siedm lat później paliłem cygaro w oknie na 29 piętrze najwyższego na całym świecie budynku biurowego „Park Row“. Ulica Broadway, głęboko podemną, wydawała mi się kawałkiem wstążki a ludzie mrówkami. Olbrzymi posąg Wolności, stojący u wjazdu do portu nowojorskiego, wzrostem nie przewyższał przeciętnej kobiety. Wspaniały parowiec linii Cunarda „Campania“, którym przed tygodniem przypłynąłem do Ameryki, podobny był do łódki, którą się dzieciom kupuje za kilka centów do zabawy.

Proch uliczny nigdy nie osiada w biurach na najwyższych piętrach Park Row i muchy, będące tak wielką plagą w lecie, nie dolatują tak wysoko.

Konkurencya w budowaniu tych olbrzymich drapaczy chmur powstała nietylko z chęci wzajemnego współzawodnictwa w budowaniu o kilka piąter wyżej od innych. Nowy York leży na podłużnej wyspie skalistej. Główne kantory skupiają się w niższej i węższej części miasta i dlatego też zajęto tam już każdą piędź ziemi. Wszak miasto dąży do przeniesienia światowego targu pieniężnego z Londynu do Nowego Yorku, a ponieważ niema miejsca do rozrostu na zewnątrz, musi się budować w górę.

To skupienie interesów handlowych w jednem miejscu niesłychanie podniosło wartość gruntów. I tak stopa kwadratowa ziemi w pobliżu ulicy Wallstreet kosztuje 300 dollarów.

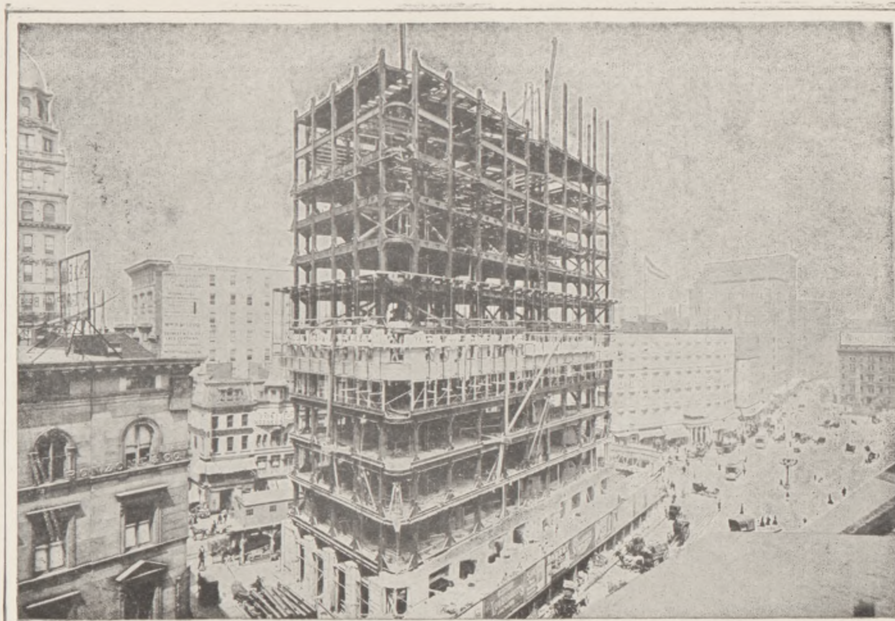
Budowanie według angielskiej metody, na potężnych fundamentach, silnych murach i na wysokość tylko pięciu piąter pociągnęłoby w Ameryce za sobą olbrzymie podwyższenie się czynszów i to musiałoby mniejsze firmy z dzielnicy handlowej usunąć „wyżej do miasta“. Ale Amerykanin musi zawsze być „na miejscu“, w ciągu pięciu minut zkądkolwiekbądź. Odpowiednio do tego budują teraz inżynierowie domy o małej powierzchni i cienkich murach, jednak bardzo wysokie, i pod jednym dachem umieszczają całe miasto handlowe. Takim domem też jest „Żelazko“. W każdem z jego dwudziestu piąter znajduje się 17 kantorów. Licząc przeciętnie 5 ludzi na każde biuro, mamy już 1700 mieszkańców.

Przypatrywałem się kilku takim amerykańskim budynkom; budowane są bez żadnego stylu, chyba tylko w stylu drapaczy chmur. Piękne nie są. Ale o tem nie trzeba Amerykaninowi mówić. Bo on w takim razie powie: „Budowano je dla zysku, nie dla piękna. Temu zadaniu czynią zupełnie zadość. W tem, jak sądzę nie znajdzie Pan żadnego błędu“.

„Naprzód“ jest hasłem wszystkich robotników zajętych przy budowie tych olbrzymów.

Nigdy nie widziałem ludzi stojących bezczynnie. Każdy zdaje się znajdywać upodobanie w pracy. Z zegarkiem w ręku przypatrywałem się pospiechowi roboty. Znaczna część robotników liczy przeciętnie 30 lat. Wszyscy są silnie zbudowani, elastyczni i do pracy wytężają cały swój zasób sprytu. Gdy natrafiono na przeszkodę, to jeden robotnik stanął, wypluł sok tytoniowy przez zęby na najbliższą ścianę i powiedział: „Zdaje mi się, że zrobimy to lepiej w jakiś inny sposób“. I natychmiast poczyniono nową próbę.

Niedawno jeszcze uważano wybudowanie 10-cio piątrowego domu w ciągu jednego roku za coś nadzwyczajnego. Teraz zaś nieukończenie budowy 20-to piątrowego budynku w przeciągu sześciu miesięcy uważa się za dowód zacofania. Zbudowanie dwóch piąter w ciągu jednego tygodnia należy do zwyczajnych rzeczy. Z robotami murarskiemi nie czeka się do zupełnego wykończenia szkieletu. Skoro tylko inżynierowie dobudowali piętro, rozpoczynają także murarze i ceglarze swą pracę.



„ŻELAZKO“ PODCZAS BUDOWY.

Najpiękniejsze budynki są na najniższem piętrze wyłożone granitem lub marmurem, w wyższych zaś białym kamieniem krajowym. Tymczasowy brak granitu lub marmuru w niczem nie przeszkadza tynkowaniu wyższych piąter. Każde piętro nosi swój własny ciężar kamieni i cegieł. Dlatego można często widzieć, 15 albo 16 piętro otoczone murem kamiennym, podczas gdy 12, 13, 14 piętra zaledwie posiadają okna o żelaznych ramach. Dziwnie nam się robi na widok budynku wykończonego tymczasowo w swej górnej części.

W wielu budynkach, przezemnie oglądanych, były dolne piętra do wynajęcia jeszcze długo przed ukończeniem górnych.

Murarze szli w ślad inżynierów, za nimi szli cieśle i instalatorzy, a skoro na dwudziestem piętrze umocowano ostatnią nitę, ustawiano na pierwszem urządzenia biurowe. Czynsz oblicza się według ilości stóp kwadratowych danej sali. I tak w okolicy Wallstreet płaci się za stopę kwadratową miesięcznie 24 koron. Za biuro o trzech ubikacyach średniej wielkości w środku domu płaci się przeciętnie 360 koron na miesiąc.

W podobnych jak ten budynkach wre gorączkowo handel Nowego Yorku. W nim siedzą ludzie bez surduta i kamizelki, z zawiniętymi rękawami koszuli, obok elektrycznego wachlarza, i mimo upału letniego w przyjemnym chłodzie, z zielonem cygarem w ustach. Przy lewym łokciu znajduje się ruchomy telefon, po prawej zaś maszyna do pisania. Są to przeważnie ludzie młodzi i smukli, których gładkie oblicza wyrażają nerwowy zapał do pracy. Piją mrożoną wodę, naturalnie i inne napoje, Amerykanin jednak jako człowiek interesów, pija przeważnie wodę, ponieważ ciągle mu się spieszy.

Często jednak pędzi on raczej niż się spieszy. I tak widziałem Amerykanina, klnącego w straszny sposób przez 30 sekund, ponieważ nie było pod ręką elewatora, a przecież mógł w 15 sekundach być na dole schodami.

7.000 elewatorów Nowego Yorku przewozi dziennie więcej niż milion ludzi. A chyżość ich jest sześć razy większa niż w Anglii. Gdy oglądałem Park Row, zapewniono mnie, że tamtejsze elewatory jeszcze nie należą do najszybszych Nowego Yorku.

Oto obrazek. — Wchodzi się do wyłożonej marmurem hali pełnej ludzi w strojach codziennych, w słomianych kapeluszach, za-

suniętych na kark. W środku znajduje się półkole zamkniętych drzwi z napisem: „Lokalny“, „Expres na trzynaste“ itd. Nad każdemi drzwiami wiszą dwie elektryczne lampy z napisami: „Do góry“ lub „Na dół“. Powyżej nich znów znajdują się wskazówki na tarczy, poruszające się tam i napowrót. Rzucasz na nie okiem i widzisz, że winda jest na 17 piętrze i właśnie schodzi na dół. Jeśli zaś nie masz czasu do popatrzenia się, usłyszysz człowieka wykrzykującego głosem, podobnym do dźwięku pękniętej struny: „Nadchodzi lokalny po prawej, Expres tam w środku nie ma przestanku aż do 13 piętra, Expres na dwudzieste po lewej zatrzymuje się na każdem piętrze, lokalny między trzynastem a dwudziestem; dobrze tak, Panie dobrze!“

Przez cały ten czas otwiera się nagle na przemian tych 8 klatek windowych i wyrzuca z siebie tłum ludzi, inni znowu wskakują do środka i jak z armaty wzlatują w górę.

W każdej sieni wiszą elektryczne lampki z napisami: „Do góry“ lub „Na dół“, a nad każdym elewatorem są ruchome wskazówki na tarczy. Wie się tu tak dobrze jak w parterze, gdzie się znajdują wszystkie windy, i sygnalizuje się nadjeżdżającą klatkę przez pociśnięcie guzika. Elewator w ciągu jazdy z dwudziestego piętra na dół zatrzymuje się tylko na specyalny sygnał. Jazda na dół sprawia wrażenie, jak gdyby się nam ziemia usuwała z pod nóg.

Ustawiczne wzjazdy i zjazdy windami okropnie działają na obsługujących je ludzi. Dlatego ci muszą opuszczać wkrótce swe stanowiska z powodu nadwątlenia nerwów, o ile nie umierają nagle na atak sercowy podczas pracy.

Praca w domach towarowych.

Jako mąż Amerykanki muszę przynajmniej dwa razy na tydzień, gdy bywam w naszym przedmiejskim domku w Londynie, przysłuchiwać się małemu wykładowi o powolności angielskich kupców.

Amerykance zawsze się będzie dziwnem wydawało, że w Londynie nie może wejść do żadnego większego składu konfekcyi, aby się tam rozglądnąć, bo zaraz ktoś do niej przystąpi i będzie się pytał o jej życzenia. W Ameryce idzie dama do sklepu, pokręci się tam i ówdzie i oddali się znowu, nic nie kupiwszy. A chociaż dookoła stoi sto sprzedających, to nikomu nie wpadnie na myśl pokazać jej coś do zakupna.

Drugim zwyczajem, który irytuje amerykańskie panie podczas zakupna w Anglii, jest konieczność czekania dopóty, dopóki wszystkie otworzone pakiety, których zawartość pokazano, nie zostaną napowrót złożone, związane i umieszczone na odnośnych pułkach. Gdy chce kupić jedwab i nie zdecyduje się zaraz na pierwszy lub drugi przedłożony wzór, to musi czekać na dalsze, dopóki sprzedająca nie usunęła pierwszych. Dalej to, że gdy sklep nie ma na składzie żądanego artykułu, to sprzedająca stara się wsunąć jej taką rzecz, której ona sobie nie życzy i nie rzadko nawet okazuje niezadowolenie, gdy gość odchodzi, nic nie kupiwszy. W Ameryce mówi panna sklepowa, że nie ma tego przedmiotu, i sprawa załatwiona.

Ameryka jest ojczyzną wielkich domów towarowych a umiejętność prowadzenia ich podnosi się do wysokości specyalnej nauki. Pierwszy taki dom powstał w roku 1876 w Filadelfii. W roku tym odbyła się tam wystawa i sprzedano towary wszystkich ga-

tunków. Pewien młody człowiek wpadł na pomysł, że podobna sprzedaż sklepowa mogłaby przynosić znaczny zysk. Spróbował, a to było początkiem wielkich domów towarowych Johna Wanamakera w Filadelfii i w Nowym Yorku.

Milionowe majątki zarobiono w tych domach towarowych. Wkrótce jednak pokazała się konkurencya. A była nią wielka firma Siegel Cooper Compagnie. W Chicago znajduje się olbrzymi dom Marshall Field. Istnieją także inne, w których można kupić wszystko począwszy od nosorożca a skończywszy na wstążce. Wiele dni przepędziłem na studyowaniu sposobu pracy w dwóch najznaczniejszych domach towarowych: Wanamakera, który ma wykwitniejszą klientelę, i Coopera, którego można nazwać dostawcą milionów. Ceny były akuratnie o jedną trzecią część wyższe niż w Anglii. A chociaż towary bardziej odpowiadały smakowi chwili i były może piękniejsze co do wzoru, to przecież jakość ich była stanowczo gorsza od angielskiej.

Subjekci sklepowi Londynu i Nowego Yorku mało się różnią od siebie. Jednak amerykańska panna sklepowa o wiele wyżej stoi od swojej angielskiej koleżanki. Możliwe, że nie jest tak elegancka i uprzejma; za to jest jednak nadzwyczaj inteligentna i żywa. Nie brak jej temperamentu a nie jest tak apatyczna. Z gośćmi obchodzi się z pewną poufałością, za którąby ją w Anglii złajano, a przecież unika impertynencyi i pospolitości. Ty chcesz kupić, ona chce sprzedać, stoicie zatem oboje na równej stopie.

Firma Wanamakera zatrudnia 3500 pracowników. W lecie pracują od 8 rano do 5 popołudniu, w soboty popołudnia są wolne. W zimie trwa praca od 8 do 6, nawet bez półgodzinnej przerwy. Najmniejsza płaca panny w oddziele towarów galanteryjnych, igieł, grzebieni do włosów, rękawiczek i spinek, wynosi 7 dolarów tygodniowo. Dobra i doświadczona panna sklepowa dochodzi do 15 dol.; mężczyźni zaś pobierają przeciętnie 14 do 15 dol. Przewyższa to wprawdzie angielskie stosunki, kiedy jednak zrobiłem obliczenia na podstawie droższych warunków życia, to doszedłem do przekonania, że amerykański subjekt nie ma się ostatecznie pod względem materyalnym lepiej od angielskiego. Lepiej już się ma Amerykanin pod względem dostarczanego mu lepszego i obfitszego pożywienia. Tenże subjekt zadowalniający

się w londyńskiej restauracyi śniadaniem, składającem się z filiżanki herbaty i kawałeczka sucharka za 40 h, spożywa w jednej z wielu restauracyi Childa w Nowym Yorku za cenę 2 koron „szybkie śniadanie“, składające się z melonu, zupy, rostbeefu i lodów. Ten „szybki lunch“ rzuca pewne światło na amerykańskie potrzeby. Ale on nie jest „szybkim“. Mam wielkie doświadczenie co do hotelów i restauracyi w różnych częściach świata, jednak — pod tym względem zachodzą liczne a nieraz skrajne kontrasty — obsługa w amerykańskich hotelach i restauracyach jest powolna i stanowczo niedbała.

Jeżeli jakaś panienka po ukończeniu szkoły wstępuje do nowojorskiego domu towarowego, to niebawem sama pojmuje, w jaki sposób ma się wziąć do pracy. Posiada ona tę samą zdolność przystosowania się do otoczenia jak Francuzka. Nowo wstępujące udają się do szkoły oddziału, gdzie im doświadczone osoby objaśniają, jak się pisze rachunki, udzielają wskazówek, jak się należy obchodzić z gośćmi, i uczą je, w jaki sposób należy zwracać uwagę kupującym na szczególne zalety pewnego towaru. Jednem słowem: Sprzedawanie traktuje się jako sztukę.

Chociaż u Wanamakera znajduje się 50 różnych handlów pod jednym dachem, to przecież podlegają wszystkie jednej najwyższej kontroli. Każdym oddziałem kieruje urzędnik, do którego należy zakupno towarów. On oznacza zakupy, ceny kupna i sprzedaży, jakoteż odpowiednią porę, w której należy czynić wielkie zniżki cen. Dopisuje się w rachunkach jego oddziału pewien procent za najem, oświetlenie, opał i konserwacyę budynku, a on ma tem oddziałem tak korzystnie kierować, jakby to był prywatny interes po drugiej stronie Broadwayu.

Znajduje się tam osobny oddział panien nadliczbowych, liczących około 60 osób. Są to najbystrzejsze, najżywsze i najinteligentniejsze w całym domu. Umieją wszystko sprzedawać, od spełzniętych w oknie wystawowym rękawiczek do wielkich fortepianów. Ruch wre żywo we wszystkich oddziałach. Gdy w Nowym Yorku panuje upał, to panie łakną sukien muszlinowych. Gdy zaś deszcz pada, to powstaje wielki pokóp płaszczów nieprzemakalnych. Zamiast jednak do opanowania natłoku w pewnym oddziele trzymać w pogotowiu liczny personal, ograniczają

się tylko do najmniejszej ilości sił, a ów oddział nadliczbowych panien tam idzie z pomocą, gdzie właśnie panuje natłok.

Pewna panna, z którą rozmawiałem, sprzedawała obrazy. Dzień przedtem sprzedawała kolorowe wstążki; przedostatniego dnia była w magazynie a jeszcze przedtem w oddziele sprzedaży środków spożywczych. Doświadczenie nauczyło Wanamakera, że sztab 60 wyszkolonych panien, które każdej chwili mogą być zgromadzone, jest najlepszą metodą, aby goście nie musieli długo czekać. Płace tych dziewcząt rozdzielają się między poszczególne oddziały.

Sposób sprzedawania i płacenia różni się od angielskiego sposobu. Przypuśćmy, że jakaś pani kupuje 4 łokci jedwabiu. Sprzedawca odmierza, odcina, wypisuje rachunek i odbiera pieniądze. Za ladą siedzi panna. Ona sprawdza, czy długość zgadza się z zapiskiem. Następnie zawija pieniądze w rachunek; wkłada go do puszki i taką puszkę wrzuca do pneumatycznej rury. Tuziny takich puszek przebiegają po całym budynku a wszystkie wpadają do wielkiej sali w parterze. Jest ona podobna do gabinetu telefonowego. Przed każdemi 7 lub 8 pneumatycznemi rurami siedzi panna, odbierająca puszki. Otwiera je, odłącza podwójny numer czekowy od rachunku, wygładza go, zawija resztę w rachunek, wkłada go potem znowu do puszki i przez rurę odsyła z powrotem.

Tymczasem sprzedawca obsługuje innego gościa a panna za ladą zapakowuje jedwab. W ten sposób czas czekania jest ograniczony do minimum.

Gdy się znajdowałem w sali wpłat, przychodził tam często z góry rachunek bez pieniędzy. Odnosił się on do towarów, które kupił ktoś, mający otwarty kredyt u Wanamakera. Panna rzucała tę fakturę na długi stół za sobą, gdzie leżały rzędem główne księgi. Jakiś blady mężczyzna badał rachunki i odrzucał je znowu, mrucząc pod nosem „all right“. Znał on nazwiska tych, którzy mieli konto, gdy zaś miał co do którego wątpliwość, to zaglądał do ksiąg. Ale chociaż podczas mojej obecności przez kwadrans przynajmniej sto rachunków przeglądnął, to nie potrzebował ani razu radzić się księgi. Panna odłączała duplikat, stemplowała rachunek i odsyłała napowrót.

Przypuśćmy, że jakaś pani ma zrobić pewną liczbę sprawunków w różnych oddziałach i nie życzy sobie gotówką płacić kilku mniejszych rachunków albo nosić się z pakunkami. Zaraz przy pierwszej kasie oświadcza, że chce zwiedzić jeszcze inne oddziały. Zaopatruje się ją w książeczkę z czerwonymi kuponami, podobną do tych, które się dostaje od ajencyi podróży. Przy każdej kasie zapisuje się jej zakupy na jednym kuponie, który się wyrywa, a kwotę należną zaznacza się na odwrotnej stronie książeczki, a przez to ma ona sama w rękach czek. Tak się dzieje przy każdej kasie. Po ukończeniu zakupów udaje się ona windą do parteru, gdzie po zapłaceniu rachunku znajduje swe zakupy zapakowane i gotowe do wzięcia.

Towary, do których się dołącza czerwoną opaskę, pakuje się bardzo szybko, ponieważ oznacza ona, że kupujący może w każdej chwili nadejść. Jeśli zaś kupująca oświadcza, że nie ma zamiaru sama brać rzeczy, lecz zapłaci po dostarczaniu jej do domu, to otrzymuje książeczkę z zielonymi kuponami, co wskazuje pakującym, że się tutaj nie potrzeba bardzo spieszyć. Ta metoda „płacenia przy oddawaniu" w Ameryce więcej jest w użyciu niż w Anglii. A to dzieje się szczególnie w oddziałach z towarami damskimi.

Zwracam uwagę na to, że Amerykanka nie traci głowy wobec właściciela sklepu. Nie da sobie wetknąć nic zbytecznego do ręki, a gdy już sobie jakąś rzecz wybrała, a po ponownej rozwadze uznaje, że jej nie odpowiada, to oddaje ją z powrotem.

Kiedy się zaś służący wybiera w drogę z pakunkiem, oddaje go tylko po wyrównaniu rachunku a czasem nawet odbiera go z powrotem, gdy niema natychmiast pod ręką drobnej monety. Często powstaje zwłoka z tego powodu, że pani nie ma w domu.

Zdarza się też często, że kupujący, kiedy się im towary zakupione nie podobają, zwracają je, biorąc w zamian za to co innego albo nawet żądając zwrotu pieniędzy.

Amerykanka jest bardziej nerwową od swej angielskiej siostry; jest kapryśniejszą od niej, a gdy jej właściciel sklepu zaraz nie dogodzi, — to dobrze, jest jeszcze dosyć innych sklepów w Nowym Yorku! Niechcąc stracić odbiorczyni przez odmówienie

jej przyjęcia z powrotem zakupionego przed dwoma tygodniami towaru, poddaje się z uśmiechem jej kaprysom.

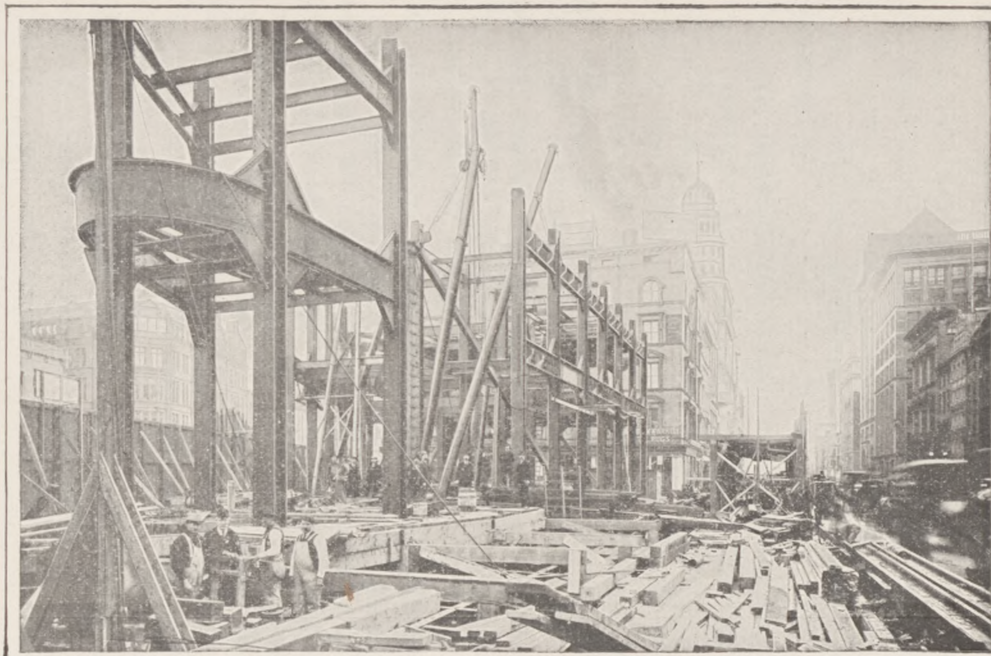
Amerykanka, pewna swej potęgi, jak władczyni chodzi po sklepach. Trzeba ją ugłaskać. Kupcy dają zawsze swoim łaskawym odbiorczyniom czas do namysłu, bo towar na prędce wybrany wprawia ją w zły humor, który powoduje, że wogóle nic nie bierze. Dlatego też pozwalają jej obejść cały sklep, przeglądnąć wszystkie towary, a sklep musiałby być licho wyposażony, gdyby nie zawierał jakiejś rzeczy, którąby pragnęła posiąść.

Obywatelka Nowego Yorku z taką samą gorliwością wydaje dolary, z jaką jej małżonek je zbiera. Jeśli nie ma przypadkowo pieniędzy, to żadną miarą nie odmawia sobie przyjemności obejrzenia sklepu. Spokojnie wchodzi do sklepu z konfekcyą, przegląda z tuzin kostyumów, próbuje rozmaite, nim się decyduje. Potem bierze kartę wpłaty przy kasie i oglądając przy tej sposobności jeszcze inne oddziały, kupuje kapelusz i parasolkę. A jeszcze chce załatwić wielkie sprawunki. Przy oddawaniu towarów pod podanym adresem okazuje się, że taka osoba, jak Mrs. Walker, wcale nie istnieje. Wprawdzie przewróciła sklep do góry nogami, lecz zato całe rano napawała się widokiem tych pięknych rzeczy.

„Lecz największy dom towarowy na świecie, mój panie, jest sklep Siegel Cooper Compagnie w szóstej Avenue“. Jest to olbrzymi pałac, z tak świetnym frontem jak Alhambra w Leicester Square w Londynie, a hałas i zgiełk we wnętrzu jest taki, jaki panuje w Pałacu kryształowym w popołudniowej porze dnia, w którym banki są zamknięte.

W porównaniu z tym Wanamaker jest „oficyną“. W parterze tryska fontanna a w środku stoi złocony posąg bogini Wolności. „Yes, Sir, złote liście na tym pomniku mają wartość 18.000 dolarów“ z zadowoleniem mówił mój przewodnik. Był nim młody Amerykanin, wysoki i żylasty, o kanciastem obliczu i lisich oczach. Żuł tytoń, był bez surduta i trzymał ręce w kieszeniach spodni. W wesołem i gadatliwem usposobieniu myślał, że poza Ameryką niema żadnego innego kraju na świecie.

I skoro tak ze mną przez dwie godziny nachodził się i nagadał, przyszliśmy nareszcie do stołu, gdzie z dwieście panien



ZAKŁADANIE FUNDAMENTÓW POD „ŻELAZKO“.

piło chłodne napoje, od limoniady aż do ponczu. Powiedziałem mu: „To już jest siedmnasta rzecz, o której Pan zapewnia, że jest najwspanialszą w świecie". On zaś mi z uśmiechem odpowiedział: „Tak, Panie, tak się mówi tu powszechnie w kraju; sądzę jednak, że w każdym razie jest najpiękniejsza".

U Siegel Coopera jest w ruchu wiele wind. Ale elewatory są w tym największym na świecie sklepie cokolwiek za przestarzałem zjawiskiem. Szerokie, ruchome schody prowadzą od piętra na piętro, przyczem możliwość nieszczęśliwych wypadków jest wykluczona.

„No, teraz opowiedz mi pan raz coś naprawdę cudownego, ale seryo" odezwałem się do mojego młodego Amerykanina.

„Tutaj nie potrzeba blagi, Panie. To jest największy interes świata. Wiedz Pan, że do wiązania pakunków u nas używa się rocznie 125 milionów stóp sznuru. Gdyby chciano rozłożyć wszystek papier do pakowania, to pokryłby on płaszczyznę o 40 milionach stóp kwadratowych powierzchni! Zużywamy w roku 400 galonów atramentu, 45.000 stalowych piór i 300.000 ksiąg handlowych, a w składzie towarów mięszanych potrzeba tygodniowo przeszło 90.000 worków".

Tak mówił ostrym głosem cedząc powoli zębami zdanie po zdaniu przez blisko trzy godziny. Jego statystyka była rzeczywiście olśniewającą. Wiedział, że 150.000 osób zwiedzało magazyn dziennie. Chyba, że tam było ich właśnie 250.000. Nazywał ten pałac świątynią handlu i „miastem dla siebie". Zwracał moją uwagę na lampy wieżowe o sile 7 milionów świec. Pokazał mi urząd pocztowy i bank Siegla i Coopera, który płaci 4%, dalej stacye telegraficzne i telefoniczne, skąd można rozsyłać depesze do wszystkich części ziemi.

Wędrowaliśmy od piętra do piętra a wszędzie panował przy kupowaniu i sprzedawaniu olbrzymi hałas.

Zapewniał mnie mój przyjaciel, że każde uderzenie pulsu tego wielkiego domu odpowiada najściślej wymogom sezonu i życzeniom tłumu kupujących.

Widząc tu w dzień sierpniowy niezliczone tysiące kupujących, miałem przed sobą uosobienie dzisiejszego amerykańskiego domu towarowego; był to rzeczywiście cud amerykański.

Każde piętro służy do czegoś innego. Na jednem sprzedaje się wino, na drugiem znowu znajdujemy całą menażeryę, gdzie możesz kupić wszystkie zwierzęta od kanarka do małpy. Na dalszem piętrze odbywa się ruch pocztowy, gdzie się przygotowuje do wysyłki towary, zamówione listownie. W jakimś kącie jest w ruchu mleczarnia, tak że można czekać na świeże masło. Na dachu znajduje się konserwatoryum, pracownia fotograficzna i dalej galerya z wielką liczbą olejnych obrazów. Nie brak także restauracyi i na wszelki wypadek lekarz jest w pogotowiu. Liczba oddziałów wynosi 72. W głównym sezonie zajętych jest 5—6000 osób. Wartość każdego piętra wynosi w przybliżeniu 400,000 dolarów.

Towary były pod względem jakości gorsze od angielskich, chociaż ich ceny były wyższe. Ale widać było tu wielką gotowość do pracy, olbrzymi zapał i optymizm, który czyni Amerykanina pierwszym przedsiębiorcą na świecie. Kierownicy tych sklepów, z którymi rozmawiałem, nie zrobili na mnie wcale wrażenia, jakoby mieli większe zdolności do interesu od naszych. Tajemnica ich powodzenia zdawała się leżeć w niezachwianej ufności w siebie samego, tak że każdy z nich musiał mieć zawsze szczęście w tem, czego się chwycił.

Szalony ruch w Nowym Yorku.

Płacisz nikla (30 hal.), jeżeli chcesz w Nowym Yorku jechać z jednego rogu ulicy na drugi. Gdy zaś chcesz jechać do końca linii, t. j. około 12 klm., to płacisz także tyle.

Wskakuje się do zamkniętego czy też otwartego wozu elektrycznego, który dzwoniąc bez przerwy pędzi z zawrotną szybkością a niemiłosiernie i brutalnie wjeżdża nawet w kondukt pogrzebowy. Konduktor chodzi zewnątrz wzdłuż deski, zbierając od wszystkich pieniądze, czy to od Ciebie, zaspany cudzoziemcze, czy od twego sąsiada, może pięknej panny sklepowej, żującej ciągle cukrzoną gumę, przyczem się krzywi niemniej od konduktora, tylko że ten żuje tytoń. On ciągnie za linewkę automatu, a dzwonek oznajmia, że jesteś siedmdziesiątym pierwszym lub drugim pasażerem. Nie traci się czasu na kupowanie i przecinanie biletów. To jest wszystko, chyba jeżeli żądasz biletu do przesiadania. Wtedy daje ci konduktor czerwoną kartkę, z którą się wskakuje bez ponownego płacenia do idącego napoprzek wozu.

System jest znakomity. Płaci się drogo za małą przestrzeń, ale też za nieznaczną kwotę można odbyć długą jazdę.

Oprócz tego jest jeszcze kolej pomostowa Manhattan, która na brzydkiem rusztowaniu pędzi ponad miastem. Z hałasem i hukiem jadą nad nami pociągi. Powietrze jest zanieczyszczone przez sadzę. Żelaziwo i dym zanieczyszczają wszystko. Z tych pociągów kolei Manhattan można zresztą wcale dobrze zaglądać do sypialń.

Należy tu napomknąć, że Manhattan jest długą a wązką wyspą. Na dolnym jej końcu gromadzą się wszystkie domy handlowe, a ponieważ miasto nie może się rozszerzać, pozostaje jedno wyjście, drapać się ku chmurom. Jeżeli się wydostaniesz do

biur, leżących na 20 lub 30 piętrze, spotkasz się z tak wielką liczbą ludzi, którzyby się na dole w żaden sposób nie mogli pomieścić, nawet stojąco.

Dwa tylko na świecie widoki są bardzo ciekawe ze względu na ruch handlowy. Pierwszym z nich jest czarny falujący tłum, który każdego przedpołudnia między godziną 9 a 10 przechodzi mostem londyńskim do City, drugi jest tłoczący się, walczący dziki motłoch, który każdego wieczora między 5 a 6 chce przejść przez most brooklyński.

Nowy York wychodzi rano między 7 a 9 do pracy, a podczas letnich dni kończy robotę z uderzeniem piątej godziny. Potem drzwi parterowe drapaczy chmur wypychają z siebie nieprzejrzane tłumy ludzi na ulice.

Przeciętny Nowojorczyk jest tak jak wogóle Amerykanin dobrodusznym człowiekiem, lecz brak mu czasu na uprzejmość. Jeżeli chce dopaść wozu, to z konieczności rzuci Cię nawet na ziemię. Jest on nieokrzesany, śmieje się jednak i czeka, aby się także śmiano. Z rozmysłu nie jest niegrzeczny, chce tylko dostać się do domu. Dlatego wciska się przemocą do wozu, idącego z miasta. Bo Amerykanin ceni nadewszystko szybkość. I kobiety w tych wypadkach nie są w lepszem położeniu pod tym względem. Stoją i trzymają się jak inni. Rzadko się zdarza, by jej jakiś mężczyzna ofiarował swe miejsce. Nie zwraca to wcale uwagi, gdy dama stoi przed pięcioma siedzącymi mężczyznami. Nie pyta się ona, jakby to uczyniła Angielka, czy nie ma tu gentlemana. Nie jest to wcale poniżeniem, gdy ona stoi a oni siedzą, tylko dowodem równości; wszak od niej także nie żądałby nikt, by odstąpiła swoje miejsce mężczyźnie.

Po piątej godzinie widzi się wielkie promy, jadące do Jersey, przepełnione powracającymi robotnikami. A dopiero na moście brooklyńskim idą i rozpychają się tysiące ludzi.

Brooklyn jest podobny do robotniczego przedmieścia Londynu. Jest to siedziba ludzi, o dochodach tragarzy węgla, chcących jednakże uchodzić za właścicieli kopalń. Tylko jeden most prowadzi przez East River, drugi się buduje, — a przez ten tłoczą się subjekci i pisarki jak bydło, prześladowane przez bąki.

Mostem jadą wozy, sprawiające nieprzyjemny turkot. Gdy wracają do Brooklynu, rozpoczyna się walka między przecho-

dniami o miejsca w wozach. Zgiełk i hałas bywają większe niż przy niejednym pożarze. Ludzie słabsi muszą się zrzec i chodzenia i jazdy. Silni, weseli i na wszystko zdecydowani poruszają się w zagmatwanym ścisku. Nie rzadko się zdarza, że ktoś zostaje uduszony. Wszystko to znaczy, że w Nowym Yorku, podobnie jak w wielu europejskich miastach, z trudnością przychodzi sprowadzić ludność pracującą do środka miasta, a jeszcze z większą, odwieść ją napowrót.

A przecież Nowy York już rozwiązał wielki problem szybkiego i taniego przewozu i jest zajęty jego przeprowadzeniem. W tym celu buduje się kolej długości 30 klm., otaczającą pierścieniem miasto, kosztem 35 milionów dolarów. Część kolei na 11 klm., jadąca przez główną dzielnicę handlową, jest czterotorowa. Po zewnętrznych torach mają chodzić pociągi osobowe o szybkości 21 klm. na godzinę, po wewnętrznych pospieszne o szybkości 46 klm., wszystkie zaś zatrzymują się co dwa lub trzy kilometry. Siłą poruszającą będzie elektryczność, a cena jazdy wynosi 25 hal.

Linia pospieszna jest właśnie na ukończeniu; ma ona uwolnić Nowy York od strasznego przeludnienia. Zamieniła niektóre ulice w błotniste rowy, a wysadzanie skał pociągnęło za sobą liczne ofiary w ludziach. Zaś nąd błotnistemi bajurami wylęgają się w miesiącach letnich niezliczone komary.

Pośród wszystkich miast na świecie, w których pobyt nie jest wskazany, Nowy York stanął w roku 1902 na pierwszem miejscu.

Przeprowadzenie tego planu pokazało, z jaką bezwzględnością Amerykanie dążą do zamierzonego celu; jak obiema rękami chwytają się wielkich przedsięwzięć i odpychają wszystkie przeszkody na bok, a nawet odrzucają je kopnięciem nogą.

Cały ten ruch powstał przed 16 laty. W tym celu zawiązał się komitet, złożony z burmistrza Nowego Yorku, prezydenta izby handlowej i najwybitniejszych obywateli miasta, który wypracowany projekt przedłożył ludowi pod głosowanie. Wtedy oświadczyło się 132.647 za, 42.916 przeciw projektowi.

Wszystko zdawało się wieść dobrze. Nowy York jest dość bogatą gminą, aby pozwolić sobie na budowę tak kosztownej

kolei, bo dla niej kilka milionów dolarów niewiele więcej znaczy, niż dla jakiegoś milionera wydatek na podróż do Europy.

Nowy York był ambitny: Chciał się stać wielkim Nowym Yorkiem, a dokazał tego przez wcielenie Brooklynu i Jersey City. W końcu jednak pokazało się, że nie jest tak łatwą rzeczą zebrać 240 milionów koron. Zdawało się, że trzeba porzucić projekt, albo go oddać prywatnemu towarzystwu, gdy członkowie zebrania wpadli na inny pomysł. Budowę kolei oddano panu John Mc. Donaldowi, który ją miał własnym kosztem wybudować w ciągu 4½ roku, otrzymując w zamian prawo na lat 50. Za to zobowiązany jest płacić miastu rocznie pewną z góry ustaloną sumę. W ten sposób doszedł Nowy York tanim kosztem do swej okrężnej kolei, a p. John Mc. Donald także przytem dobrze zarabia. Oszczędza się go od szykan prywatnego kapitalisty, któryby mógł popaść w konflikt z miejskiemi ustawami.

Chociaż istnieją tylko ceny jazdy po 25 hal., to jednak wolno p. John Mc. Donaldowi przypiąć do każdego pociągu elegancki wagon o wyższej cenie jazdy. Pasażerowie mogą pociągiem pospiesznym jechać do pewnej stacyi, tam przesiąść się do osobowego i z tego wysiąść na jakiejś stacyi lokalnej między przystankami pociągów pospiesznych. Dogodne urządzenia dworców kolejowych pozwalają na szybkie i wygodne przesiadanie się z jednego pociągu do drugiego. Dla oszczędzania czasu stoją prócz tego na stacyach końcowych specyalne pociągi w pogotowiu, aby uniknąć przeszkód w ruchu.

Wszystko ma się odbywać czysto, nienagannie i szybko, — przedewszystkiem jednak szybko.

Powiedziałem, że N. York rozwiązał trudności szybkiej komunikacyi, lecz zdanie to chciałbym właściwie po namyśle znów cofnąć. N. York niczego nie rozwiązuje; jego pasyą jest niezadowolenie i zmiana. Precz ze starymi gratami, chcielibyśmy mieć coś całkiem szczególnego.

Po dwudziestu latach będą się śmiali Nowojorczycy z tej kolei podziemnej jako już przestarzałej i wzbudzą podziw po świecie z powodu wynalezienia nowego sposobu uwolnienia się od przeludnienia, spowodowanego 79-cio piątrowymi budynkami.

Jak się buduje lokomotywy.

Zwiedziłem fabryki lokomotyw Baldwina w Filadelfii.

Powietrze było gorące i ciemne a miało smak opiłek żelaznych. Pracuje tu 1.765 robotników, jakby na wyścigi o bardzo wysoką nagrodę. Większa część z nich to smukli, muskularni ludzie, których rozpięte koszule obnażały pokrytą potem i prochem pierś. Jak strzelanina piechoty odzywał się huk młotów; zdawało się, że bożek Thor rzuca swój młot.

W górze pracowały olbrzymie żurawie. Pod największym, jak w gondoli balonu, siedział człowiek. Spuszczał dźwignię i z imponującym majestatem i olbrzymim spokojem statku wojennego, ześlizgującego się z doku do wody, potężny żuraw, który potrafi bez hałasu przenieść wielką angielską lokomotywę, przesunął się na drugą stronę hali. Za dotknięciem innej dźwigni gondola usuwała się na bok, a z góry spadały silne łańcuchy stalowe, które obwijano dookoła wielkiego kotła. Ten wzbił się w górę, zawisnął w środku hali a za chwilę spadł koło mnie i stanął na stalowem podłożu. Czas, którego potrzebował żuraw do podniesienia się, zniżenia i złożenia ciężaru, wynosił minutę i 35 sekund.

W całej sali stały dookoła olbrzymie amerykańskie lokomotywy — pozostające do naszych krajowych w takim samym stosunku jak atlantycki statek pasażerski do łódki rybackiej — we wszystkich stadyach budowy, począwszy od szkieletu aż do zupełnego wykończenia. Wszystkich ich było 75, od kotła, który widziałem spadający na podłoże, aż do wielkiej, wszystko ze sobą porywającej lokomotywy z niskim kominem, o strasznym i druzgocącym wyglądzie torpedowca. Za chwilę podniesiono ją

windami, rozpalono pod kotłem, pozwolono jej stękać i obracać kołami, aby się przekonać, czy jest wszystko w porządku, zanim ją olbrzymi żuraw pochwycił i złożył na szynach, któremi wyjeżdżała w świat — jako gotowy towar.

Z fabryk Baldwina wychodzi tygodniowo 36—40, więc dziennie sześć maszyn.

„Jaki numer ma maszyna, która właśnie wyjeżdża?“ — krzyczał z podniesionemi do ucha rękoma kierownik do werkmistrza.

„Nr. 20842 Panie, ale dzisiaj wyprawimy pewnie 20 dalszych“.

Przyszło mi do głowy łatwe do wytłumaczenia pytanie i wyjawiłem je. — „Przypuśćmy, że dałbym Panu części składowe jednej maszyny, którą chciałbym mieć zbudowaną; jak długo potrzebuje Pan, aby ją dostarczyć?“

„Całych ośm dni“ — brzmiała odpowiedź, szybka jak strzał.

Kierownik mógł zobaczyć jakąś wątpliwość w moich oczach, bo szybko dodał:

„Mówię tylko to, czego już dokonaliśmy. Chodziło tylko o próbę, ale wykonaliśmy ją. Kiedy? Pewnej soboty, dnia 22 czerwca 1886, zamówił p. Robert B. Coleman lokomotywę do pociągów osobowych amerykańskiego typu i tender, a my zobowiązaliśmy się oddać ją dnia 4 lipca na usługi kolei w Lebanon County w Pensylwanii. Materyał do kotła, telegraficznie zamówiony, otrzymaliśmy we wtorek 25. W piątek 28 kocioł był gotowy. W poniedziałek 1 lipca złączono maszynerye, szkielet, koła i resztę. Tender był także gotowy i maszyna pojechała we wtorek dnia 2 lipca na miejsce przeznaczenia. Był to rekord w budowie kompletnej lokomotywy z surowego materyału, a wszystko trwało tylko ośm dni. Jest to dowodem, co możemy zrobić, gdy się nas nagli“.

Pewien młody mężczyzna przechodził i wśród ogłuszającego hałasu przedstawiliśmy się. „Bardzo mi przyjemnie poznać pana“ — odpowiedział z widoczną radością w oczach. „Jeśli sobie oszczędzę odrobinę czasu, to przyjadę do was, aby zobaczyć, jak się u was pracuje“.

Gdy poszedł dalej, zapytałem się, co to za jeden. „To jest nasz naczelnik. Dozoruje on u Baldwina 14.000 ludzi".

„Czy ma udział w firmie?" zapytałem się. „Ale gdzie tam. Przed 10 laty był jeszcze mechanikiem, jak każdy z tych ludzi. Wynalazł kilka środków do udoskonalenia maszyn. A to był początek jego karyery".

„Jest to przecież jeszcze młody człowiek" wtrąciłem.

„No, nie tak bardzo, musi mieć teraz najmniej 31 lat".

Był tam czarny potwór lokomotywy, który podczas wyjazdu wytwarzał wiele pary i hałasu. Na tendrze był napis: „Południowy Pacific". Inna maszyna była przeznaczona do południowej Afryki, druga znowu do Nowej Zelandyi a inne do Japonii. Przypomniałem sobie maszyny Baldwinowskie, które przed rokiem widziałem na linii transsyberyjskiej.

Byłem prawie wszędzie w warsztatach Baldwina. Większą część dwóch dni spędziłem wewnątrz ich murów, obserwując, przysłuchując się, porównując i badając ten olbrzymi i nieustanny ruch przy budowie lokomotyw.

Pewnego rodzaju bohaterskość leży w spokojnym majestacie tych olbrzymich maszyneryi. Jeśli patrzymy na to z dobrze obranego i rozumnego punktu widzenia, to w człowieku, którego pierś jest okryta potem i którego nabrzmiałe muszkuły świadczą o jego sile, zobaczymy prawdziwie wzniosłą godność.

Widziałem tych 14.000 ludzi przy pracy. Spostrzegłem niejeden siwy włos, żadnego jednak starego człowieka. Warsztaty Baldwina zdawały mi się apoteozą młodzieńczej siły Ameryki.

Chociaż u Baldwina jest prawie całe miasto robotników, to jednak zdaje się ono być słabo zaludnione. Przyczyną tego jest olbrzymi rozmiar warsztatów. Zamiast widoków całych gromad robotników, spotyka się tu jednego lub dwóch, tam znów dwóch innych, gdzieindziej może po trzech, obsługujących maszyny. A przecież każdy robotnik wykonuje swą pracę, wszystkie nerwy są naprężone. Całą swą wiedzę musi zastosować, całą energię musi skupić, aby wydobyć z maszyny maximum pracy. Leń i fujara nie zostaje długo w Baldwinowskich warsztatach. Popiera się tam przeważnie młodych ludzi, jak wogóle w przemyśle ame-

rykańskim. Amerykański fabrykant ani czerwonego grosza nie daje za to, na co Anglik wielką kładzie wagę, t. j. doświadczenie. To, czego żąda, to są ludzie, którym praca żwawo a porządnie od ręki idzie, tak, jak on ją chce mieć. Amerykański przemysłowiec wie, że młodzi ludzie popełniają błędy, jakich starsi unikają. Za to jednak nie żywi młody człowiek przestarzałych poglądów. Musi on iść dalej, zdobyć sobie majątek. W jego własnej mowie: „Musi się on wybić w górę“, a więc niech się to dzieje — w jakikolwiek sposób.

Amerykański fabrykant płaci dobrze, nie zawsze z musu, lecz z doświadczenia, że jeżeli płaci robotnikowi 10 hal. ponad zwyczajną płacę, to zmusza go do wysiłku, który mu za 30 hal. więcej zysku przynosi.

W swoich interesach Amerykanin wcale się nie okazuje sentymentalnym. Jego zasadniczem dążeniem jest zbieranie pieniędzy i dobiera sobie młodych ludzi, bo widzi, że oni mogą więcej pracować niż ich ojcowie. Opłaca ich nie według najniższej taryfy, która wystarczając tylko na pożywienie, jest powodem niezadowolenia i lenistwa, lecz dobrze, bo to pozwala im na dobre wyżywienie się i wznieca w żyłach ogień i zapał do pracy.

U Baldwina nie ma połowicznych dni wolnych od pracy. Praca trwa od godziny 7 rano do 6 wieczór, tylko z jednogodzinną przerwą obiadową, 6 dni w tygodniu, z wyjątkiem pory letniej, bo wtedy przestają w sobotę pracować o godzinie 4-ej po południu. Duch pospiechu, którym się sam Amerykanin szczyci, jest wytworem otoczenia i atmosfery. W klimacie Ameryki leży coś pobudzającego, co zniewala człowieka do pospiechu, nawet gdy go nie potrzebuje. Spełnia on swą pracę mimowolnie prawie w biegu, ponieważ i u innych tosamo spostrzega. W pracowni kotlarskiej widziałem pewnego robotnika biegnącego, aby przynieść młot, który znowu w biegu odniósł. Chociaż długo sobie suszyłem głowę, to przecież nie mogę przypomnieć sobie, żebym widział kiedyś angielskiego robotnika biegnącego po narzędzie.

Jedno z najbardziej zajmujących zjawisk w Stanach Zjednoczonych jest przemiana angielskiego robotnika w amerykańskiego. A trwa ona rok, nie więcej. Z początku jest taki robotnik powolny; zdaje się pełzać; lubi od czasu do czasu wypocząć i poroz-

glądać się. Jeżeli ma przynieść jakiś przedmiot, czyni to powoli. Lecz wnet przychodzi nieunikalna zmiana. Otwiera on porządnie oczy, rusza się, elastyczność przychodzi mu do muszkułów, a po 12 miesiącach staje się on tak żwawym jak wiewiórka.

„Mamy mnóstwo robotników angielskich u Baldwina“ — mówiono mi, — „a po roku są oni tak samo ruchliwi jak rodzeni Amerykanie.“

System pracy jest taki, że jeżeli ktoś chce dojść do najwyższego stopnia płacy według amerykańskiego poglądu, to musi ciężko, nawet bardzo ciężko pracować. Najniższa płaca wynosi u Baldwina 70 hal. za godzinę. Kto nie może tyle zarobić, zostaje wydalony. Każdy oddział fabryczny ma kierownika, który na wszystko uważa i ciągle oczy ma otwarte. Każda gałąź wyrobów, od roboty kotła aż do rur wodociągowych, jest oddana przedsiębiorcy.

Firma dostaje wielkie zamówienie na lokomotywy. Od ceny potrąca swój zysk. Potem dzieli resztę w odpowiednim stosunku: tyle za płaszcz stalowy, tyle za płyty kotła, tyle za nitowanie, a tyle za to lub owo, aż do najmniejszej drobnostki. Wołają przedsiębiorcę oddziału do nitowania. „Chcielibyśmy mieć nitowanie dwudziestu maszyn za taką cenę“. A cena ta nietylko obmyślona dla robotników o płacy 70 hal. za godzinę, lecz pozwala też na dobrą nadwyżkę. Potem to jest rzeczą przedsiębiorcy, by uzyskać jak najtańszą pracę, — nigdy jednak niżej 70 hal. za godzinę. I to jak najszybciej, nie w tym celu, aby dojść prędko do zysku, lecz aby być zdolnym do wykonania nowego zamówienia.

Przedsiębiorca znów zachęca według możliwości swoich robotników, a ci, którzy są mniej wprawni, otrzymują te 70 hal. za godzinę lub zostają odprawiani. Mówi on do robotników, — a to może tylko w warsztatach Baldwina uczynić, które są prawie na dwa lata naprzód zaopatrzone w zamówienia —: „Daję wam za godzinę 90 hal. albo nawet koronę“. Ludzie się zgadzają a cenę oznajmia się kierownikowi. Jeżeli przedsiębiorca jest zdania, że od tego lub owego robotnika wydatniejszą jeszcze pracę może osiągnąć, to za zgodą kierownika przyrzeka mu 1·10 K. lub 1·20 K za godzinę.

Sprzeciwia się to może angielskiemu pojęciu, że robotnikowi, któremu już się dobrze płaci za wysilającą pracę, za nadzwyczajne wysiłki się jeszcze więcej ofiaruje. Lecz to jest amerykański pogląd, że im ciężej człowiek pracuje, tem więcej może wykonać pracę. A robotnik pracując pod takim jak ten bodźcem, wykonywa podwójną a nawet potrójną pracę w porównaniu z tą, którą robotnik angielski wykona.

Przedsiębiorca nie opłaca ludzi. Przedkłada on listę ich płacy a robotnicy otrzymują każdego piątku wieczorem przy kasie zapłatę za czas od przeszłej soboty, tak, że mają w ręku całotygodniowe wynagrodzenie. A to z różnych powodów. Baldwin wie, jak przedsiębiorca płaci ludzi, czy zmusił ich do ostatniego wysiłku, i jaki zysk mu przytem pozostaje.

Jeżeli więc przedsiębiorca w jednym wypadku osiągnął gruby zysk, to jest rzeczą zwykłą, że przy najbliższym zamówieniu utrudnia się mu warunki. Przez to zapewnia sobie Baldwin nadzwyczajny dochód. Nieraz nawet uradza się przedsiębiorca z mechanikami, by ci żądali wyższej płacy, aby sobie Baldwin nie mógł pomyśleć, że robi on tym razem szczególnie znakomity interes. Te stosunki regulują się zresztą same przez się, a przedsiębiorca i jego robotnicy pracują na ogół z pewnym przeciętnym zyskiem.

Jest to nielitościwy system — nie tak twardy u Baldwina, bo fabryki Baldwinowskie uchodzą pośród amerykańskich za idealne miejsce, — atoli w skutku swoim taksamo bezlitośny. Zdarza się, że powolny, choć dobry robotnik otrzymuje najmniejszą płacę 70 hal. za godzinę, a w dzień zapłaty bez wypowiedzenia bywa odprawiony, skoro tylko jego praca staje się zbyteczną. Pracy na zapas w ciężkich czasach nie zna się. Dzielny robotnik znów otrzymuje wysoką płacę, o wiele większą może niżby ją mógł otrzymać w Anglii. Pracować jednak musi z wytężeniem wszystkich swych sił.

Jest to życie czynne. Życie, jakie tylko wytrzymuje silny, pracowity, i na wszystko zdecydowany młody Amerykanin. Jest to byt wśród okropnego natężenia nerwów. Tłumaczy to też niejeden siwy włos, który widziałem na młodych głowach. Jest to

także wyjaśnieniem, dlaczego prawie nigdy nie widywałem siwych bród.

„Gdzie są Pańscy starsi robotnicy?" — pytałem raz, dwa, trzy razy pewnego fabrykanta w Filadelfii.

Po trzeciem pytaniu otworzył szkatułkę z cygarami. Z niedbałym uśmiechem odpowiedział: „Zapalmy sobie cygaro, a potem przejedziemy się wzdłuż cmentarza".

Nieco o zwyczajach waszyngtońskich.

Jeśli Amerykanin w Whitehall wchodzi do Board of Trade Office i zaledwie tylko pukając, drzwi otwiera i paląc cygara bez przerwy odzywa się do biura słowami: „O, Panie prezydencie, musiałoby mnie bardzo dziwić, gdyby mi Pan nie mógł dać kilku urzędowych zestawień, tyczących się stosunków płacy", toby Anglik to uważał z pewnością za niestosowne.

Anglik zaś, który chce w Waszyngtonie zobaczyć urzędnika, włóczy się z listami polecającymi, oddaje je portyerowi wraz z biletem wizytowym, a potem tak długo stoi i puka, dopóki ktoś nie zawoła: „proszę", jest uważany za trwożliwe stworzenie, marnujące czas.

„Jeśli przychodzisz w interesie, to wejdź, powiedz, objaśń, a potem odejdź i ustąp drugiemu miejsca" mogłoby być wypisane nad wszystkiemi drzwiami biur urzędowych w Waszyngtonie.

Przywiozłem ze sobą kilka angielskich poglądów. Udałem się do biura rządowego i powiedziałem portyerowi, którego urzędnika chcę widzieć. Ten najpierw wypluł część brunatnej cieczy do spluwaczki, — nazywa się ją w Ameryce, aby się lepiej wyrazić, Cuspador — a potem nie podnosząc się z krzesła, odpowiedział: „Lewa strona, ostatnie drzwi, na końcu kurytarza".

„Może Pan odda mój bilet, i... i... mam także list polecający".

„Domyślam się, że znajdzie Pan staruszka w swoim pokoju, ostatnie drzwi na końcu kurytarza". Przytem nie podniósł nawet głowy.

Poszedłem wzdłuż kurytarza. Kłapanie stalowych czcionek maszyny do pisania rozlegało się z niektórych otwartych drzwi

i miałem sposobność rzucić okiem do niedbale urządzonych pokoi. Słyszałem ludzi, którzy bez surduta i kamizelki, rozpierali się w wielkich krzesłach, dyktując pisarkom maszynowym. Doszedłem do ostatnich drzwi. Znalazłem je zamknięte i wahałem się.

Ponieważ zaś zauważyłem młodego człowieka, podobnego do pisarza, przystąpiłem do niego i spytałem się: „Gdzie mogę zobaczyć się ze sekretarzem?"

On zaś odpowiedział: „Nie wiem, czy staruszek jest u siebie. Ale wejdź Pan tylko, to jest jego pokój".

Poszedłem do drzwi i zapukałem. Żadnej odpowiedzi. Zapukałem silniej.

„Niechże Pan wejdzie; czy nie powiedziałem Panu tego?" ofuknął mię pisarz.

Wszedłem do środka. Przy stole siedział sekretarz stanu wielkiego amerykańskiego oddziału rządowego. Popatrzył na mnie, ja zaś mróczałem jakieś przeproszenie.

„Siadaj Pan!"

Oddałem swój bilet i przedłożyłem list polecający. Wziął pierwszy i drugi, lecz na nie się nie popatrzył.

W jego oczach czytałem wielki znak pytania. Te oczy pytały: „Czego Pan chce?" Odpowiedziałem w trzech krótkich zdaniach.

W ciągu półtorej minuty byliśmy zajęci żywą rozmową. Prosiłem o kilka szczególnych statystyk. Pocisnął on na elektryczny guzik. „Jim, przynieście mi biuletyn 78". Poczem, zanim ten odszedł, sekretarz zwrócił się do mnie ze słowami: „Sądzę, że jeszcze coś może się Panu przydać. Jim, przynieście także 92". Otrzymałem przed odejściem te i inne jeszcze biuletyny.

Sekretarz państwowy ocenił moje potrzeby. Rozmowa nasza była poufałą, bez żadnych ceremonii. Nie używaliśmy nadmiaru słów. Był on człowiekiem interesów. Mówił swobodnie i otwarcie. Myślę, że nie znał mego nazwiska, aż po upływie godziny, skoro mnie już zaopatrzył w cały plik rządowych publikacyi, rzucił okiem na mój bilet, aby mi je przez posłańca do hotelu odesłać.

„Gdy Pan zechce się jeszcze czegoś dowiedzieć, to przyjdź Pan tylko do mnie. Jestem tu codziennie od 10 do 5", były jego słowa przy pożegnaniu.

Znam poniekąd kraty angielskich biur rządowych, więc ten otwarty dom amerykańskiego urzędu wprawił mnie w zdumienie.

Każdy człowiek może przychodzić i wszystkiemu się przypatrywać. Jest to amerykański pogląd. Wyczekiwanie po poczekalniach i zależność od urzędnika nie zgadzałyby się z pojęciem równości.

Ten zwyczaj „tylko wchodzić“ ma także swoje nieprzyjemne strony, świadczy jednak o uznaniu równości, jest odrzuceniem bezużytecznego francuskiego suwania nogami — jak wobec mnie nazywał pewien Amerykanin drobne wzajemne grzeczności towarzyskie w europejskiem życiu — i co najważniejsze, oszczędza wiele czasu.

„Chciałbym się rozglądnąć w Pańskim oddziele“, powiedziałem do szefa państwowego urzędu.

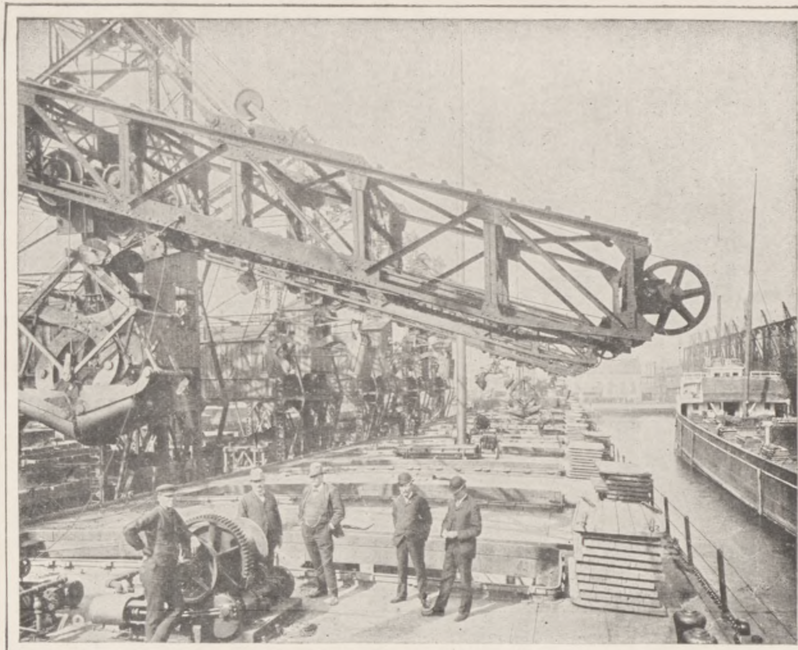
„Bardzo dobrze; idź Pan, gdzie Pan tylko chce. Nikt Panu nie będzie przeszkadzał“.

Do przełożonego innego oddziału odezwałem się z uwagą: „Nie traci Pan nieraz wiele czasu z gadatliwymi ludźmi?“

Uśmiechnął się: „Nie. To są urzędy państwowe, a każdy Amerykanin, który chce się o czemś dowiedzieć, może śmiało tu wejść. Nie kosztuje mnie to ani minuty, aby dojść tego, czy człowiek ten naprawdę szuka wyjaśnień. Jeśli tak jest, to pomagam mu z przyjemnością. A jeżeli sam nie mogę mu udzielić wyjaśnienia, to przynajmniej powiem, do kogo ma się udać. Jeżeli zaś przyjdą do mnie niedołężni i głupi ludzie — o tak, mamy także ten rodzaj w Stanach Zjednoczonych, — no, to myślę, że długo to nie trwa, aż się znów znajdą na kurytarzu“.

Badania moje ograniczały się na te oddziały, które dotyczą handlu i pracy — t. j. na biuro statystyczne, które zestawia obliczenia statystyczne prawie o wszystkich rzeczach, na oddział rolnictwa z jego podziwienia godnemi, po całym kraju rozsianemi stacyami doświadczalnemi, na departament pracy, który się o wszystko troszczy, co robotników dotyczy, i na urząd patentowy.

Wynikiem moich wrażeń było to, że każdy człowiek w różnych oddziałach spełnia swoje obowiązki prawie że z entuzyazmem.



WIELKI ŹURAW.

Wreszcie przyjąłem zwyczaj — któryby niejeden w Londynie uważał za niestosowny — udawania się do urzędu państwowego i nawiązywania tam z jakimkolwiek urzędnikiem rozmowy. Skoro się tylko poznawano, że nie jestem próżniaczym turystą, brzmiała odpowiedź: „Niech Pan tylko wejdzie i siada". Nigdy nie słyszałem czegoś podobnego jak: „Pan wybaczy, jestem obecnie zajęty".

Bardzo zajmującem miejscem jest Departament pracy. U nas niema nic takiego. Nasze ministeryum handlu nie jest do niego podobne. Zadanie departamentu pracy polega na zbieraniu bliższych wiadomości, tyczących się pracy, płac i stosunków przemysłowych we wszystkich częściach świata, dalej na wydawaniu sprawozdań w sposób rzeczywiście jasny i pociągający, zupełnie niepodobny do naszej niezgrabnej „Labour Gazette".

Założony w roku 1885 jako departament ministerstwa spraw wewnętrznych, już w roku 1888 wyodrębniło się to biuro pracy jako zupełny samodzielny sekretaryat stanu, chociaż przełożony Commissioner of Labour, pan Carrol Wright, nie otrzymał miejsca w gabinecie.

A chcę tu wskazać na to, że pan Wright jest jedynym wyższym urzędnikiem amerykańskiego państwa, który utrzymał się przy stanowisku przez wszystkie zmieniające się prezydentury republikanów lub demokratów. Cała Ameryka uważa pana Wrighta za powagę w kwestyach pracy, i chociaż jest zwyczajem, że prawie wszyscy urzędnicy ustępują po wyborze nowego prezydenta i robią miejsce przyjaciołom i faworytom tegoż prezydenta, to jeszcze żaden prezydent nie kazał ustąpić p. Carrolowi Wright.

Oprócz rządowego departamentu otworzyło jeszcze 31 Stanów swoje własne biura pracy.

Kongres udziela departamentowi instrukcyj do wydawania rocznych sprawozdań tyczących się pewnych przedmiotów. Cały sztab ludzi pracuje miesiącami, nieraz latami, aby uzyskać informacye. Wszystko się bada. Niczego się nie użytkuje, o czem się tylko wie ze słuchu. Sprawozdanie wychodzi dopiero wtenczas, gdy wszystkie jego szczegóły są sprawdzone.

Oto treść tych sprawozdań, okazujących się w formacie książkowym: o depresyach w przemyśle, o stosunku pracy wię-

żniów do pracy wolnych robotników, przedewszystkiem ze względu na koszta produkcyi, strajki i lokauty; wszystko, co się tyczy pracy kobiet w 22 większych miastach Unii; ich płace i czasu pracy, moralność i zdrowotność otoczenia; roboty kolejowe w kraju, wyroby stalowe i żelazne: fabrykacya szkła w Ameryce i innych krajach (praca nad tem sprawozdaniem trwała 2½ roku, bo badano sposób życia 16.000 rodzin), wychowanie przemysłowe w innych krajach, zajęcie i wynagrodzenie kobiet, dzieci i mężczyzn i wydatność pracy wszystkich trojga przy spełnianiu jednej i tej samej czynności; ekonomiczny pogląd na kwestyę alkoholiczną; własność prywatna a gminna; płace i godziny pracy w głównych przemysłach i w najważniejszych okolicach świata. I jeszcze dużo innych wyśmienitych, pożytecznych i gruntownie uzasadnionych informacyi.

Z początku departament próbował otrzymać wyjaśnienia pocztą. To się nie udało. Teraz osięga je przez specyalnych ajentów. Niektórzy pracodawcy niechcą dawać wyjaśnień; ponieważ jednak departament nie ogłasza nazwisk, wiele firm pozwala z chęcią na wglądanie do swych ksiąg.

Nie znalazłem pozatem nigdzie takich podziwienia godnych artykułów, z wyjątkiem może kilku angielskich miesięczników; sprawozdania zaś departamentu pracy mają jeszcze tę zaletę, że nie są pisane nigdy teoretycznie, lecz zawsze praktycznie. Nie potrzeba płacić pół dolara za numer. Każdy Amerykanin ma prawo napisać na kartce pocztowej: „Potrzebuję biuletynu 23, który zawiera artykuł o produkcyi papieru i miazgi papierowej w Stanach Zjednoczonych“ a otrzymuje go bezpłatnie.

Dalej ma każdy Amerykanin prawo, żądać od departamentu odpowiedzi na jakiekolwiek pytania, które go zajmuje, jak: płace szkockich rybaczek; skąd pochodzi, że ludzie biedni więcej mają dzieci niż bogaci; jak długo jeszcze będzie trzeba czekać, dopóki każdy człowiek w Ameryce nie będzie miał rocznie 1.000 dolarów, (pytania takie stawiano właśnie podczas mojej obecności) jakim ograniczeniom poddają się ci Amerykanie, którzy idą do południowej Afryki?

Do tego olbrzymia ilość zapytań, które codziennie setkami napływają od senatorów i od niewykształconych, świeżo przyby-

łych, niepiśmiennych polskich żydów, wśród nich zajmujące pytania, czasem jednak okropnie nierozsądne, wszystkie jednak uprawnione do odpowiedzi.

Jest to wielkie biuro pouczenia dla każdego Amerykanina, który chce cokolwiek wiedzieć o jakiejkolwiek gałęzi przemysłu. Wszystko, co się w cywilizowanym świecie o stosunkach pracy publicznie ogłasza, wypisuje się i składa się w skrzynkach. Dzięki pomysłowemu systemowi registratury można wszystkie publikacye z ostatnich 15 lub 16 lat, tyczące się pewnego przedmiotu, natychmiast znaleść. Większa część artykułów, ogłoszonych w obcych językach, jest tłumaczona. Każdy urzędnik departamentu jest specyalistą. A gdy Silas K. Cornstalk z Topeka w Kanzas zapytuje, o wiele więcej ziaren ma amerykański kłos pszenicy od angielskiego, to znajdzie się pewnie ktoś, kto mu to może powiedzieć albo wyszukać, lub też w najgorszym razie odeszle go do urzędnika, który wyjaśnia te sprawy jako specyalista.

Pewnego razu pozwolił sobie departament pracy na zboczenie z kierunku swego właściwego zajęcia. Wypracował raport o małżeństwie i rozwodzie, co oznaczało wkroczenie w czynności więcej niż 2600 trybunałów sądowych Stanów Zjednoczonych, mających jurysdykcyę o rozwodach. Stosowność tych badań znalazła gdzieniegdzie nieprzychylne przyjęcie. Atoli, zapewnia p. Carrol Wright, jeżeli coś przyczynia się do szczęścia pracującego człowieka, to świętość i stałość domowych stosunków. Według mego zdania statystyka małżeństw i rozwodów jest tak samo ważną dla pracy jak wykazy o płacach i kosztach utrzymania.

— „Jesteśmy tutaj, aby udzielić informacyi. Wchodźcie bez ceremonii i zasięgajcie ich“ — taką zasadą kieruje się amerykański departament pracy.

Departament nie przedstawia kongresowi żadnych poleceń. Jego zadaniem jest demonstrowanie, wyjaśnienie, stawianie porównań, zaś wysnuwanie wniosków pozostawia departament innym. Ostatecznie robienie propozycyi byłoby bezcelowe. Kongres nie ustanawia żadnych praw, tyczących się stosunków pracy. Te uchwalają ciała ustawodawcze pojedynczych stanów. Zresztą Stany Zjednoczone tworzą rzeczywiście kontynent o różnorodnych warunkach pracy i różnorasowych robotnikach, białych na północy,

czarnych na południu. Zrobiono wprawdzie raz lub dwa razy usiłowania celem skonsolidowania ustaw, lecz wynik był ujemny. Jedyna konsolidacya, którąby prawdopodobnie w najbliższym czasie mogła być przeprowadzona, ograniczałaby się do ustaw o małżeństwie i rozwodzie.

Przyznam się, że wychowawcza wartość tego departamentu pracy robiła na mnie głębokie wrażenie. Nie ma tutaj żadnych przeszkód biurokratycznych ograniczających ciekawość. Biuro jest, a każdy może według upodobania wchodzić i otrzymać czego żąda, a kto nie żyje w samym Waszyngtonie, może napisać.

Szkoły przemysłowe w Filadelfii.

Z Filadelfii kpi sobie cała Ameryka.

Jeżeli Nowojorczyk chce oznaczyć szczyt głupoty, to mówi: „Fujara jakby z Filadelfii“. Powszechnie opowiada się w innych miastach Unii, że w Filadelfii rośnie trawa na ulicach. Jeżeli mieszkaniec Filadelfii przyjeżdża do Nowego Yorku, to się go zapytują, czy przyjechał łodzią kanałową. Dalej zapewniają oni, że jeżeli jakiś człowiek w mieście Kwakrów spada z szóstego piętra, to się tak wygodnie stacza, że mu się nic nie staje.

Filadelfia jest bądź co bądź jedynem angielskiem miastem Ameryki. Jest to jedyne miasto, w którem się znajduje pół tuzina klubów kriketowych.

Mieszkaniec Chicago opowie ci, ile świń bije się u Amoura na minutę, i pokaże ci obligacye o wartości wielu milionów. Mieszkaniec Filadelfii natomiast opowie ci o angielskiem mieście, z którego pochodził jego pradziadek; że w tem mieście bardziej kwitnie życie rodzinne, niż w któremkolwiek innem mieście amerykańskiem.

Wyśmiewa się z dorobkiewiczów nowojorskich i czikagoskich, którzy polują tylko na dolary i którzy się przeto wyrzekają przyjemności życia. Opowiada ci z dumą o wykwitnem towarzystwie, do którego nikt tak łatwo nie znajdzie przystępu, jeżeli nie jest niczem innem jak dorobkiewiczem.

Filadelfia jest prawdziwem miastem Kwakrów. Pamięć Williama Penna jest jeszcze świeża i żywotna. Przedsięwziąłem wieczorną przechadzkę po ulicach, których domy i otoczenia przypomniały mi miły spokój angielskiego miasta prowincyonalnego.

Zakłady wychowawcze są znakomite. Podczas gdy my Anglicy jeszcze rozważamy wartość technicznego wykształcenia, to Ameryka namiętnie się rzuciła na to. Młody Amerykanin chce się

uczyć, nie — jak się dowiedziałem w kilku rozmowach — powodowany czystą miłością ku nauce, lecz ponieważ wiedza dziś znaczy dolary i centy.

Filadelfia jest centrem przemysłu dywanowego w Stanach Zjednoczonych. 45% na 100 wyrobionych w Ameryce dywanów pochodzi z Filadelfii, a daje się im nazwy wzięte ze starego świata.

Skoro tylko raz napadła Filadelfię febra technicznego wykształcenia, to wkrótce objawiło się pragnienie dalszych postępów. Tak powstał instytut Spring Garden dla nauczania mechaniki. Następstwem utworzenia tego zakładu było to, że prawie wszystkie większe miasta Stanów Zjednoczonych przystąpiły do utworzenia takich zakładów rękodzielniczych.

Inne miasta pokazują w tym względzie jeszcze więcej. Nowy York, St. Louis, Pittsburg i Chicago utrzymują znakomite szkoły przemysłowe. W Scranton w Pensylwanii istnieje szkoła dla nauki korespondencyi, licząca przeciętnie 10.000 uczniów we wszystkich częściach Ameryki, najwięcej jednak z dalekich okolic, gdzie się uczy nawet wiadomości inżynierskich za pomocą listów.

Szkoły przemysłowe mają wszędzie wielkie znaczenie; zadanie ich jednak nie polega na gruntownem wyuczeniu się jednego rzemiosła, tylko na udzieleniu głównych podstaw prawie wszystkich rzemiosł. Główna tendencya w nauce szkół publicznych, które się równają naszym średnim szkołom, jak również na uniwersytecie, nie idzie w tym kierunku, aby popierać nauki akademickie, lecz tylko coś praktycznego, co się przyda w późniejszem życiu przy robieniu interesów.

Jeden wielki człowiek żyje w Stanach Zjednoczonych, a nazwisko jego jest Pierpont Morgan. Jest on ideałem młodzieży amerykańskiej. Nie traciłem sposobności, aby porozmawiać z wychowankami kollegium, którzy w znacznej części są bystrzy, dowcipni i weseli. Podstawą ich gorliwości było zawsze to: „Muszę zrobić pieniądze, sądzę, że jeżeli wszystko dobrze pójdzie, to zostanę pewnego dnia tak bogatym, jak Morgan“. Ten materyalizm świadczy o tem, jak się młody Amerykanin do tego przygotowuje, aby w zaciętej walce z Anglią o pierwsze miejsce w świecie handlowym zająć później miejsce swych ojców.

— „Niema Pan sumienia“ — powiedziałem zlekka żartując do pewnego Amerykanina, który mi opowiadał o kilku swych bohaterskich czynach.

— „Być może“ — brzmiała odpowiedź, — „ale za to posiadam 2,000.000 dolarów w akcyach kolejowych“.

Zwiedzałem w Filadelfii uniwersytet pensylwański i większą liczbę zakładów naukowych. W Anglii widziałem je w tak samo dobrym a nawet nieraz w lepszym stanie, nigdzie jednak w takiej ilości. Czem Ameryka nas przewyższa, to jest zapał i pilność uczniów. W angielskich technicznych zakładach naukowych jest frekwencya uczniów nie bardzo wielką, jeśli się zważy, ile mogłoby być obecnych. W Ameryce zaś widzi się zakłady techniczne zawsze przepełnione, tak w oddziałach porannych, jak i wieczornych, i tak chłopcy jak i dziewczęta, mężczyźni i kobiety ubiegają się o dopuszczenie.

Uniwersytet pensylwański porównać można z każdym angielskim z wyjątkiem Oxfordu i Cambridge. Okolica ładna, jednak kilka z jego 29 budynków wydawały mi się zbyt nowymi, aby mogły wywołać wrażenia scholastycznego spokoju.

Tutaj ma każdy student odbyć zwyczajne akademickie studya. Sprzeciwia się jednak amerykańskim poglądom odbieranie młodego 21 letniego człowieka ze szkół wyższych, posiadającego mało co więcej niż to, co się w potocznej mowie nazywa „książkową uczonością“. Od młodego mężczyzny lub młodej kobiety — bo na uniwersytecie pensylwańskim nie wyklucza się rodzaju żeńskiego — wymaga się także praktycznego doświadczenia. Student wybiera sobie. Może on słuchać wykładów w szkole Wharton, traktujące o najnowszych wymaganiach ruchu handlowego; może się on przysłuchiwać wiadomościom z dziedziny mechaniki lub elektryki; może się także uczyć praw, medycyny, hygieny lub weterynaryi; a może być także zdania, że dentystyka, architektura lub muzyka prędzej pomagają do robienia majątku; a dziewczyna — zdecyduje się na specyalny kurs dla nianiek.

Młody człowiek po opuszczeniu tej szkoły i wstąpieniu do ojcowskiego interesu, nie jest bynajmniej stekiem kaprysów uniwersyteckich. Tu niema synów wiejskich rodzin, ani klasy ziemian; ojciec każdego wychowanka jest przemysłowcem lub kup-

cem; on sam będzie się zajmywać handlem. Chodzi mu tylko o zdobycie sobie takiej wiedzy, aby od pierwszego dnia wstąpienia do sklepu ojca mógł pokazać, jak się w teraźniejszym czasie prowadzi interes.

Ponieważ dziś nie ręka ludzka, lecz maszyna jest wielkim wytwórcą, dlatego uniwersytet pensylwański jest bardzo uczęszczany w swych mechanicznych działach. Wykłady mechaniki odwiedza 150 studentów, a trzy razy tyle czeka na przyjęcie do zakładu.

Student, decydujący się na słuchanie działu inżynierskiego, przerabia najpierw mniejszy humanistyczny kurs. Jeżeli przechodzi potem do oddziału inżynierskiego, musi się uczyć matematyki, fizyki i chemii. Pierwszy rok jest poświęcony teoryi, drugi jest przeznaczony na demonstracye na tablicy, t. zn. każdy słuchacz stoi przed czarną tablicą i rozwiązuje zadanie przeznaczone mu przez nauczyciela. Trzeci rok przepędza się w pracowniach, gdzie jest regułą, że się nie udziela żadnej nauki, tylko poleca studentom rozkładać maszyny, aby sami poznali ich części składowe. Po dwóch, rzadko w większej liczbie, wysyła się ich na zwiedzenie wielkich zakładów inżynierskich, jak n. p. do Baldwina. Wszystkiego się im nie pokazuje. Prowadzi się ich do oddziału maszynowego, gdzie muszą zebrać całą swą przytomność umysłu, aby być później w stanie wygłaszać swoje spostrzeżenia. Zanim student osiągnie jakiś stopień, musi wypracować zadanie, t. zn. musi się zdecydować według własnego wyboru na jeden z nierozwiązanych problemów mechaniki, przeprowadzić doświadczenia i stworzyć teoryę, z czego mogą profesorowie osądzić, czy dobrze pojął owe zadanie.

Rodzice wielu młodych ludzi nie mogą zapłacić taksy na uniwersytecie. Przecież, gdy się ci raz zdecydowali uczęszczać na uniwersytet, to przeprowadzają to. Odkładają dosyć na opłatę honoraryum, które wynosi rocznie około 1400 koron. W nocy odprawiają służbę kościelną. W wolnych miesiącach pracują jako zwykli robotnicy u przedsiębiorcy. O pewnym młodym człowieku, który studyował medycynę, słyszałem, że pracował podczas wakacyi, jako służący w łazienkach, aby sobie przysporzyć pieniędzy. Inny znowu, którego ciężko gniotła bieda, poszedł do wielkich

przedsiębiorstw budowlanych, gdzie zajętych było wiele setek ludzi i otrzymał tam pozwolenie sprzedaży im wody mrożonej.

Coś podobnego znajduje się na wszystkich uniwersytetach. Niektórzy studenci zarabiają sobie na taksy przez posługi u swych lepiej sytuowanych kolegów. Posady konduktorskie przy tramwajach są u studentów zwykłą rzeczą. Jakiś młody bogaty człowiek, który rozdał w pierwszym roku 100.000 koron, był przez swoich towarzyszy ignorowany jako marnotrawca. Młodzi ludzie z ukończonymi studyami akademickiemi są natychmiast poszukiwani przez pracodawców. Nie jest to nadzwyczajną rzeczą, że się szef wielkiej firmy zwraca do profesora wydziału mechanicznego uniwersytetu z życzeniem: „Chciałbym przyjąć 50 pańskich studentów, którzy ukończą w tym roku kurs mechaniki“.

Większa część kursów trwa cztery lata, mimo tego może młody człowiek, który przez 2 lata pracował praktycznie w biurze inżyniera, uczęszczać tylko na dwuletni kurs architektury. W innych oddziałach jest możliwość przerobienia trzyletniego kursu. Jeżeli jest młody człowiek absolwentem szkoły średniej, to może on studyować w Filadelfii oddział bankowy. Ważnym oddziałem tego uniwersytetu jest szkoła dentystyki, w której się kształcą słuchacze aż do rozpoczęcia praktyki. Widziałem kilka najnowszych środków pomocniczych amerykańskich dentystów. Pokoje operacyjne są tak urządzone, jak nasze wspaniałe prywatne biura; amfiteatr do odczytów ma 550 miejsc siedzących.

Uniwersytet wyznacza następujące nagrody, począwszy od szafy na książki dla dobrego siłacza, który jest równocześnie pilnym uczniem, do kwoty 300 koron dla najlepszego mowcy w debacie o najnowszych postępach w związkach kolei żelaznych i 600 kor. za najlepszą pracę z dziedziny przymusowego głosowania. Studya akademickie uchodzą za podporę praktycznych. Uniwersytet pensylwański jest prawdziwie przykładem tego, — i nie przedstawiam go wcale, aby mu dodać przesadnego znaczenia, lecz tylko jako przykład — w jaki sposób stara się Ameryka wykształcić swych synów do udziału w handlu.

Typowym zakładem dla tysięcy w całej Ameryce jest instytut Spring Garden w Filadelfii. W jego klasach jest obecnie prawie 6.000 uczniów. Instytut utrzymuje szkoły dzienne w trzech

rozmaitych oddziałach; — sztuka, mechanika i elektryczność, — każdy zaś oddział utworzył klasy wieczorne dla kupieckich i rzemieślniczych uczniów, jak również dla chłopców i dziewcząt, które jeszcze uczęszczają do publicznych szkół. Nauka dzienna jest dla ludzi obojga płci, którzy rozporządzają dostateczną ilością wolnego czasu, i dla tych, którym zależy jeszcze przed rozpoczęciem zawodu na gruntownem wykształceniu.

Gdy się wejdzie do sali dla nauki mechaniki, to się znajduje tam gromadę młodych mężczyzn i kobiet, zajętych 8 godzin dziennie pracą; a zakład Spring Garden zapewnia, że wychowanek po 9 miesiącach jest tak dobrze wykształcony jak po trzech latach w szkole rękodzielniczej. Nie uczy się sposobu prowadzenia przemysłu, wykonywa się tylko roboty z metalu i drzewa.

Uczniowie zaczynają od strugania i piłowania, a doskonalą się aż do wyrabiania narzędzi i konstrukcyi maszyn.

Kursy wieczorne są przepełnione. Oddział elektryczności jest najbardziej lubiany. Bierzmy pierwszy rok nauki. Każda klasa ma dwa wieczory w tygodniu, jeden na wykład, drugi na laboratoryum. Po każdym wykładzie, przy którym odbywają się demonstracye i próby z elektrycznymi aparatami i skioptikonem, następuje wieczór w laboratoryum, gdzie sobie uczeń powtarza sam widziane przedtem doświadczenia. W drugim roku używa się praktycznie wyuczonych zasadniczych pojęć przy budowie maszyn elektrycznych. Trzeci rok służy do tego, aby wzmacniać wiedzę ucznia. Klasa pracuje razem jako całość, lecz tylko po dwóch uczniów stawia się przed rozmaite zadania i tak zmienia się w ciągu roku, zadanie za zadaniem, wieczór za wieczorem.

To, co wywarło na mnie najgłębsze wrażenie, nie było może tak bardzo materyałem naukowym lub wyposażeniem tej szkoły, tylko płomienny zapał uczniów.

Tutaj nikt nie był nerwowy; nikt się nie bał, by czegoś źle nie zrobił.

Młody Amerykanin nie jest więcej inteligentny od swego angielskiego kuzyna; ma on jednak napewne o trzy razy żywsze usposobienie. Podczas gdy młodzieniec angielski pewną rzecz długo bada, młody Amerykanin bierze się do tego bez dłuższego namysłu, czy mu to się uda czy też nie. Gdy się angielskiemu chłopcu przedłoży coś nowego, to będzie się wahał i powie, że

dotychczas tego jeszcze nie próbował. Amerykański chłopak zaś powie: „Dlaczego nie?“ Posiada on tego rodzaju ufność w siebie samego, że wykona daną rzecz w czterech wypadkach na pięć. Z jego uprzejmego wyjaśnienia, dlaczego nie udał mu się piąty raz, pokazuje się, że właściwie nie brak mu ducha wynalazczego.

Te klasy techniczne czynią system wychowania czeladników, który mamy w Anglii, zupełnie niemożliwym. Istnieje wprawdzie przepisany czas nauki, jest on jednak elastyczny. Od wielu lat kierownicy Baldwinowskich fabryk lokomotyw usiłują zestawić zadawalniający system kształcenia czeladników. Są u nich trzy klasy, które są godne opisu.

Do pierwszej klasy przyjmują siedmnastoletnich młodzieńców, którzy muszą się zobowiązać do czterech lat nauki. W pierwszych trzech latach uczęszczają oni, wedle swych rozmaitych zdolności, na naukę wieczorną, uczą się najpierw algebry i geometryi, a w drugim i trzecim roku rysunków mechanicznych. Chłopcy ci zaczynają od płacy 24 hal. za godzinę, która w końcu dochodzi do 52 hal. Chłopcy, którzy chcą być przyjęci od razu do drugiej klasy, muszą mieć skończoną szkołę ludową lub szkołę średnią z kursem matematyki. Kontrakt trwa teraz trzy lata, a uczniowie mają tylko przez dwa lata uczęszczać na naukę wieczorną. W klasie tej zaczynają się płace od 36 hal. a dochodzą do 74 hal, za godzinę. Wstęp do trzeciej klasy uskutecznia się w formie kontraktu, który się zawiera z dwudziestujednoletnimi i starszymi młodzieńcami, mającymi ukończone szkoły politechniczne, którzy po ukończeniu kursów wyższej matematyki i nauk przyrodniczych, życzą sobie pobierać praktyczną naukę w pracowniach. Zwykle opiewa kontrakt na dwa lata; płaca zaczyna się od 68 hal. za godzinę przy półrocznem podwyższeniu i dochodzi w drugiej połowie drugiego roku do 1 kor.

W Anglii istnieje pewnego rodzaju cicha pogarda do mechanika, który ślęczał w szkole technicznej; przeciwnie zaś w Ameryce kładzie się na to uwagę i uczęszcza się chętnie do takiego zakładu, bo młody człowiek nie żywi tam żadnego uprzedzenia do tego, by do 24 lat poddać się kontroli może tysiąca ludzi.

Cośkolwiek o życiu w interesach.

O Ameryce i jej ludności nie możesz wydać ogólnego sądu. Między tragarzem w rzeźniach w Chigago a farmerem w Wirginii istnieje ta sama wielka różnica, jak między puddlerem w Middlesbrough a donem z Kastylii. Gubić się w uogólnieniach znaczyłoby tyle, co wzburzyć tuman stu wyjątków.

Podróżowałem w Ameryce od jednego miejsca przemysłowego do drugiego; lecz nie natrafiłem ani na sześciu ludzi, których ręce by nie tkwiły aż po łokcie w „robieniu dolarów". Widziałem, że kupiec wystawia cały swój majątek w oknie. I dlatego widzi się w pierwszych dziesięciu minutach wszystkie jego lepsze towary, przeciwnie zaś u Anglika, którego lodowatą rezerwę stopić można tylko przez ostrożną, powolną ciepłotę.

Ten amerykański „money-maker" ma zresztą naturę dobrego wielkiego chłopca. Człowiek liczący 50 lat będzie z tobą rozmawiał o interesach w tak dziwaczny sposób, jak dwudziestoletni chłystek z Yorkshire wyraża się o miejscowej grze w krikieta. On jest pierwszym, a reszta zostaje daleko w tyle.

Pochwal go, poklepaj go, pogłaskaj po twarzy, to z zadowoleniem mruczy jak kot. Podrażnij go, powątpiewaj o jego zdolnościach, wzbudź w nim podejrzenie, że kpisz sobie z niego, a najeży się; przytem posiada miękkie serce i jest wrażliwy jak mała dziewczyna na piegi.

Przyjemności życia domowego w tem pojęciu, jak je mamy w Anglii, Amerykanin, jak jestem przekonany, stosunkowo mało zna. Ale kocha swoją rodzinę. Kobiety stawia na piedestalu. Ale też one zasługują na to. Są miłe, najsłodsze kobiety na świecie, oczytane, wykształcone, przyjacielskie. Woli rodzinę z dziewcząt,

niż z chłopców. Dziewczęta pozwalają mu wglądnąć do raju wykwintności.

Jego osobiste wyobrażenie o komforcie rozciąga się przeważnie na wspaniały hotel z halą marmurową i błyskawicznym elewatorem. Możliwość, że w mniejszym hotelu można się czuć swobodniejszym niż w wielkim, przechodzi granice jego pojętności. Jeżeli może obładować żonę i córki klejnotami i zakupić im to, co się nazywa „dworkiem w Newport“, obsypać je świecącymi dolarami, lub urządzać wspaniałe przyjęcia, które kosztując szalone sumy mają tę zaletę, że ceny wypitych przytem win wymienia się w gazetach, to jest on bliskim szczytu swej ambicyi. Newport jest dla amerykańskiego bogacza rajem. W oczach zaś wykształconego Amerykanina jest to najpospolitsze miejsce na świecie.

Wielkość uchodzi w Ameryce często za znakomitość. Wszystko musi być wielkie, czy to będzie liczba zbudowanych lokomotyw czy też ilość „zrobionych dolarów“.

Aczkolwiek dobroduszny, towarzyski i grzeczny kupiec amerykański jest skłonny do nieufności. Przybywszy do Stanów Zjednoczonych, musiałem podpisać deklaracyę, że nie zawarłem tam żadnej umowy, mianowicie co do pracy w amerykańskiej firmie. Gdyby to było celem mych odwiedzin, to nawróconoby mnie z drogi. Niemiecki muzykant, który może został zaangażowany do orkiestry jakiegoś teatru, nie łatwo dostaje się do Stanów Zjednoczonych.

Wszyscy znamy sześcio-pensowe strzelnice, w których wygrać można lornetkę do teatru i t. d. Ten przemysł jest także znany w Ameryce; lornetka jednak jest na łańcuchu. Odwiedzasz jakiś hotel i znachodzisz na łyżkach napis: skradzione w tym a tym hotelu. Dziwnem się wydaje Europejczykowi, gdy do tego wyczyta napis na miseczce na mydło: skradziona w hotelu Tingamy! Ta nieufność i to podejrzenie irytuje niejednego na początku. Przyzwyczajamy się jednak do tego z biegiem czasu.

Faktem jest, że amerykański „money-maker“ jest najruchliwszym geszefciarzem na świecie. Pomimo jego błędów nie można temu zaprzeczyć. Każdej żyłki używa on do pracy. Idących przed

sobą odpycha łokciem, a swego podwładnego w tej chwili odprawia, skoro tylko praca jego upadła poniżej przeciętnej miary.

Pora śniadaniowa jest zwykle w Ameryce o godzinie siódmej, a o ósmej urzędnik już podyktował wszystkie odpowiedzi na dzisiejsze listy. Jeżeli Cię zaprosił na godzinę 10., to go znajdziesz konferującego już z innym, — jeżeli przyjdziesz o dziesięć minut póżniej.

Idź z jakąś propozyą do angielskiej firmy, to dostaniesz odpowiedź, że firma rozpatrzy tę sprawę a za tydzień da żądaną odpowiedź. Udaj się do amerykańskiego biura i bierz się zaraz do interesu, to po trzech minutach powie ci się „tak“ lub „nie“.

Jeżeli Amerykanin uzna wartość jakiejś rzeczy, to wyda na nią tyle, ile ona warta. Bez namysłu daje on na maszynę 240.000 koron. A niech się ukaże w trzy miesiące później lepsza maszyna, dostarczająca więcej i tańszej pracy, to kupuje ją, choćby nawet kosztowała 480.000 koron. Wtedy stawia się w kąt nową maszynę a jeszcze nowsza zajmuje jej miejsce. Jest to system bezwzględny, ale przynosi zysk. Amerykanin rozpiera się na swem krześle, i śmieje się z angielskich przemysłowców, którzy dopiero wtedy sprawiają nowe maszyny, gdy się stare staną bezużytecznemi.

Po załatwieniu swoich interesów geszefciarz udaje się do swego klubu. Tam także nie słyszy się nic innego jak tylko o robieniu pieniędzy; ile wart ten interes, ile przynosi rocznie; ile może wytwarzać nowa maszyna i ile można oszczędzić na kosztach produkcyi. Nie usłyszysz tu rozmowy o literaturze, nie opowiada się anegdot myśliwskich, nie ma tu nawet zwykłych dowcipków, lubianych przez mężczyzn, gdy są między sobą.

Każdy mówi tylko o robieniu pieniędzy.

Z początku jesteś zdumionym, w końcu jednak musisz podziwiać energię, siłę życiową i niewzruszony zapał do wszystkiego.

Suche, wzmacniające powietrze Ameryki podtrzymuje człowieka w pełnej sile, jak przez pewien czas pół butelki szampana. Amerykański kupiec nie pija żadnych gorących napojów, ani piwa ani wina. Ta całkowita wstrzemięźliwość od alkoholu zrobiła na mnie najgłębsze wrażenie. Jadłem śniadanie w lokalu, gdzie się znajdowało około stu najznaczniejszych kupców z miasta, nie spostrzegłem jednak ani jednego kieliszka wódki. Woda była je-

dynym napojem. Na człowieka, który pija przy obiedzie napoje wyskokowe, tak samo się patrzy z ukosa, jakby w Anglii patrzono na dyrektora banku, któryby ciągle był pijany.

„Yes“ powiedział do mnie pewien człowiek, — „w tych ostatnich dziesięciu latach dużo się zmieniło. Wytężenie w interesie jest poprostu okropne. Człowiek, który pija, nie wytrzymałby tego. Głowa musi zostać chłodna i jasna, a to jest niemożliwe, gdy człowiek pija. W tej ostrej, bezwzględnej walce, jaka dzisiaj wre— nietylko Ameryka przeciw światu, lecz także Amerykanin przeciw drugiemu — musimy już ze względów samozachowawczych pić tylko wodę“.

Zasadniczy objaw w przemyśle Stanów Zjednoczonych, który występuje tak wybitnie i robi tak olbrzymie wrażenie, to głównie postęp, idący wciąż w kierunku ilości. Pod względem ilości Ameryka pokonywa świat. Jeżeli zaś chodzi o jakość, to Wielka Brytania zajmuje pierwsze miejsce. Ta ilość jest konieczna, ażeby dorównać wysokim z natury płacom, nieuniknionym w tak bogatym kraju, w którym każdy sam może zostać właścicielem ziemi, mogąc przez to dla siebie, a nie dla innych pracować, — możliwość, nie istniejąca w innych krajach.

Każdy przedsiębiorca pracuje ciągle nad zmniejszeniem kosztów wytwarzania, a to może tylko osiągnąć przez oszczędzającą pracę maszyny. Łatwość możności zostania osadnikiem i nie płacenia czynszu dzierżawnego podwyższa płace, a wysoka płaca jest główną przyczyną amerykańskiej sztuki wynalazczej w dziedzinie maszyn. Nawet na pół zużyte maszyny usuwa się na bok, by zrobić miejsce ulepszonej, ponieważ każdy bierze najlepszy i najnowszy system, aby wytrzymać walkę konkurencyjną.

Cała tendencya ostatnich dziesięciu lub dwunastu lat szła w kierunku ulepszenia maszyn, aby przez nie wytwarzać towar o większej długości i większym ciężarze, niż było przedtem możliwe.

W Anglii szkoły techniczne starają się troskliwie o dalszy rozwój rzemiosła. W Ameryce rzemieślnik zajmuje pośledniejsze stanowisko. W Ameryce można dostać parę nowych, dobrych bucików, ale naprawić stare, to się nie da nawet za pieniądze osią-

gnąć. Lepiej jest, kupić odrazu nowe. Rzemieślnicy są za kosztownym wydatkiem. Towary fabryczne stoją na pierwszem miejscu.

W Anglii z wyjątkiem uboższych klas prawie nikt nie nosi gotowych ubrań; ludzie średnich klas noszą je w Ameryce. Tam są na składzie dla wszystkich postaci. Z tego powodu już nie ma tam krawców jako rzemieślników.

Prawdziwa sztuka w wyrobach fabrycznych nie istnieje tam. Z innych krajów przynosi się wzór i styl, zamienia się a nawet ulepsza, aby zaspokoić smak amerykański, a potem sprzedaje się je jako prawdziwe amerykańskie wyroby. W Nowym Yorku wprawiły mię w zdumienie wystawione po wszystkich sklepach znakomite wyroby ze srebra. Badając to, dowiedziałem się, że wszystkich robotników sprowadzono z zagranicy. Kiedy zaś się zapytałem, dlaczego przyszła generacya nie chce wyrabiać przedmiotów ze srebra, odpowiedziano: „Ponieważ chłopcy nie chcą się uczyć żadnego rzemiosła“.

Amerykanom nie brak smaku do wyrobu pięknych przedmiotów. Lecz amerykańscy fabrykanci wolą kupić wzory angielskie lub francuskie i wytwarzać potem dany przedmiot zapomocą maszyn w olbrzymiej ilości. Wielka ilość po taniej cenie, to ich ideał.

Co się zaś tyczy sztuki, to żaden kraj nie jest tak niesprawiedliwy jak Ameryka. Każdy dąży tylko do materyalnego powodzenia. To jest właśnie tem, co czyni Europejczykowi pobyt w Ameryce nieznośnym. W Paryżu spotyka się młodych amerykańskich artystów, którzy nie tylko wiele po sobie obiecują, lecz których prace noszą także na sobie oczywiste znamiona geniuszów. Prawdopodobnie zrobią po powrocie do ojczyzny wielką karyerę. Lecz te nadzieje są płonne, nie z powodu upadku artystycznej twórczości, lecz ponieważ amerykański materyalizm, ta atmosfera robienia pieniędzy, w której są zmuszeni żyć, gnębi ich ducha artystycznego. Jeżeli się głębiej zajrzy, to postęp Ameryki pokazuje negatywną, niezdrową, a nawet szkodliwą stronę.

Obyty w świecie fabrykant amerykański wie o tem wszystkiem, a dążenie kierowników, by uzyskać nie tylko ilość, lecz także dobrą jakość, świadczy o tem, że w niedalekim czasie — bo Amerykanin potrafi się tylko zasymilować — błędy te, które wykazałem, będą usunięte.



NAUKA O HODOWLI OWIEC.

Tem, na co cierpi Ameryka, i co ją w pewnym względzie powstrzymuje, chociaż tak wśród odgłosu trąb i bębnów wykrzykuje, że pędzi naprzód, jest okoliczność, że dziewięciu na dziesięciu amerykańskich przemysłowców nie podróżowało. Są to ludzie obdarzeni talentem przyrodzonym, przebiegli aż po uszy, brak im jednak większego wykształcenia, a pokost cywilizacyi dziś już nie ma znaczenia.

Amerykański zbieracz pieniędzy nie czyta książek. Czasu starczy mu tylko na gazety, a nieszczęśliwym trafem praca umysłowa nie należy do wybitnych własności prasy amerykańskiej. Dzienniki angielskie są, jak Anglik w ogóle, skłonne do niedoceniania wszystkiego w własnym kraju. Amerykańskie zaś, podobnie jak sam Amerykanin, chwalą się ciągle i puszą.

Te optymistyczne marzenia, które się w Stanach Zjednoczonych tak rozpowszechniły, wytwarzają — przyznaję to otwarcie — ową pewność siebie, która jest połową zwycięstwa w interesie. Amerykański kupiec jest przekonany, że mu nikt na świecie nie dorównywa. Chce ci pełen ufności wykazać, że wszelkie wynalazki pochodzą z Ameryki. Jeśli mu powiesz, że Ameryka nie wynalazła ani kolei żelaznej ani maszyny parowej, jak również wielka liczba innych wynalazków, które on, co mu wierzyć można, ceni wysoko i których używa — co się w Anglii nie zdarza, — wyszła z mózgu Anglika, to wątpi o tem, bo wedle jego zdania Anglicy błądzą w ciemnościach.

To jest materyał, z którego jest stworzony teraźniejszy amerykański zbieracz złota. Posiada on dobroduszną arogancyę dorobkiewicza z napełnionemi kieszeniami. Zbieranie pieniędzy jest jego pierwszem, drugiem i ostatniem zadaniem. Wie o tem, że za pieniądze może mieć osobny wagon na kolei, że jego portret będzie w gazetach; daje swej żonie i córkom środki do urządzania większych przyjęć niż ich sąsiadki; pieniądz daje mu w końcu moc, by zmiażdżyć innych ludzi.

Ameryka nie zna żadnej tradycyi w najszerszem znaczeniu; nie uznaje ona zgoła przymusu. Większa część młodych Amerykanów, nawet synów bogatych rodziców, pragnie zakasać rękawy koszuli, rzucić się na interes i zdobyć sobie własny majątek. Cały swój rozum koncentrują tylko w tym punkcie, mają go

dniem i nocą na oku, i nie pozwalają nikomu się do tego wtrącać. Z tego powodu nie można się dziwić, gdy się widzi wiele ludzi, niżej 30 lat, z siwymi włosami u skroni.

Z początkiem tego rozdziału powiedziałem, że nie można wydać ogólnego sądu o Amerykanach; kończę tem samem twierdzeniem. Są wspaniałomyślni, gruntownie wykształceni Amerykanie, do których tego, co napisałem, nie można zastosować. Badałem jednak człowieka interesów, zbieracza pieniędzy, człowieka, który o niczem innem nie mówi, tylko o pieniądzach, a wszystko ceni według wartości w dolarach, jak również człowieka, który występuje przeciw angielskim kupcom w potężnej walce o handel światowy. A mimo swych wad nie jest on przeciwnikiem, którego można lekceważyć. Jest on uosobioną sprężystością. Handel jest walką i on nie zna litości. Ma wiele błędów, lecz stara się ich pozbyć i wcale się nie wstydzi nauki, jeżeli wiedza przynosi więcej złota.

Farmer amerykański.

Farmer amerykański taki, jakim go znalazłem w Stanach Illinois, Jowa i Nebraska jest rosłym chłopem.

Zwykle pochodzi on ze Szkocyi lub Skandynawii. To przeniesienie robiło go jeszcze słuszniejszym a dzikim, tak że nogi jego zdają się należeć do jakiegoś wyższego człowieka.

Jest on prostaczkiem, nie waha się zapewnić, że Ameryka jest „krajem Boga“, i że nikt nigdy nie zebrał tyle busheli*) na morgu, co on. Jego znajomość świata ogranicza się do jednego zdania, że Stany Zjednoczone są pierwszym narodem na ziemi, i że europejskie państwa są „zacofanymi numerami“.

Pogarda jaką żywi on dla angielskiego rolnictwa, jest wprost homeryczna; wierzy przecież, że dobrzy ludzie pochodzą zawsze ze Szkocyi, oświadcza, że dziadek jego był Szkotem. A blagować umie w sposób nader pocieszny.

Nie ma w nim zupełnie głupoty chłopskiej. Posiada on naturalną bystrość umysłu, istnie rozkoszny spryt a na ciebie patrzy zawsze trochę zyzem.

Niema staromodnych wyobrażeń. Jeżeli wyczyta o nowem ulepszeniu w rolnictwie, które ma cuda działać, to woła: „Holla, sądzę, że muszę to także mieć“. Ufa ogłoszeniom.

Pracuje ciężko i długo; córki swoje wysyła do wyższych szkół, a kiedy potem młode panny wracają z wyuczonymi w Bostonie manierami, tak że mogą biegle czytać francuskie romanse, to mruczy z zadowoleniem: „Żadna dziewczyna nie jest tak dobrze wychowaną jak moja“.

Żniwa w Stanach Zjednoczonych były w r. 1902, o jedną piątą część większe niż w całej reszcie świata w poprzednim roku.

---

*) 1 Bushel jest 35.000 litrów.

„Nie są to wiadomości z drugiej ręki“,—mówi farmer z Nebraski, który z oziminy zebrał 22 bushel przenicy na morg,—„tylko czysta prawda. Spytaj się Pan tylko Jimmy Wilsona“.

Pan James Wilson jest wykwintny stary jegomość, dawny wychowanek uniwersytetu w Ayrsshire, obecnie minister rolnictwa Stanów Zjednoczonych.

Farmer amerykański ufa mu, ponieważ sam pan Wilson jest rolnikiem. Teraz właśnie stara się on o utworzenie kursów gospodarstwa rolnego w szkołach publicznych. Jeżeli to przeprowadzi, to chce wesprzeć je pewną ilością nasion i małych drzewek. Żąda on udzielenia uczniom małych ogródków, by ci mogli także przypatrywać się, jak rośliny rosną. Bo—jak on zapewnia,—przez taką metodę trzeba się nauczyć zasadniczych początków gospodarstwa rolnego, i młodzi ludzie potrafią w przyszłości poznać, że między fasolą a pszenicą jest jeszcze inna różnica niż w cenach, które się czyta na czarnej tablicy pośrednika w handlu zbożem albo w okólnikach targowych w gazetach. Pan Wilson jest zdania, że znajomość rozwoju ogórków jest tak samo ważna, jak matematyka. Jednem słowem, jest on praktykiem i stoi na czele prawdziwie praktycznego oddziału rządowego.

Departament w Waszyngtonie kosztuje obywateli Stanów Zjednoczonych rocznie tylko 2,400.000 kor. Oprócz tego prawie wszystkie Stany mają osobne szkoły rolnicze, na których utrzymanie wydaje się rocznie 120.000 kor. która to pokaźna kwota musi być ustawowo wypłacona. Rząd nie pozwala odkładać części tych pieniędzy na wspaniałe budowle. Jeżeli jakiś stan chce mieć piękne budynki, to może je sobie własnym kosztem zbudować. Jeżeli się tych 120.000 koron nie wydaje w całości, to nadwyżka bywa potrącona w przyszłym roku. Rozumie się, że znika każdy czerwony grosz.

Te zakłady naukowe, szczególnie w Stanach środkowych, są wysoko cenione. Szkoła rolnicza w Minnesocie na przykład wykazuje frekwencyę 3 do 4000 uczniów. Każdy zakład posiada olbrzymi obszar ziemi, i całą uprawę wykonywa się tam według naukowych prawideł, ściśle zastosowanych do potrzeb okolicznych.

Prowadziłem długą rozmowę z młodym, barczystym szwedzkim farmerem w Nebrasce. Na dorywcze pytanie dowiedziałem

się, że przeważną część swych wiadomości przyswoił sobie z ulotnych pism, które wysyłają szkoły rolnicze na żądanie. Powiedział mi, że się zajmuje tuczeniem świń, i że pouczenie o racyonalnem tuczeniu bydła okazało się dla niego nieocenionem.

Nauka w tych szkołach prawie zrewolucyonizowała użycie nawozów. Wartość stacyi doświadczalnych jest olbrzymia. I tak n. p. w Minnesocie Scotch Fife do tego stopnia uszlachetniono pszenicę przez mieszanie z innymi gatunkami, że gdy przedtem przeciętny plon morgu wynosił 16 busheli, to dziś doszedł do olbrzymiej ilości 40 busheli.

Według mojego zdania departament rolnictwa w Stanach Zjednoczonych jest najpożyteczniejszą instytucyą na świecie. Nic to nie szkodzi, że nie wszystko się udaje, ale jest wyszkolenie i jest entuzyazm. Przedewszystkiem jednak i to jest zasadniczym punktem dla Amerykanina — jest departament praktyczny. Wyniki jego doświadczeń przynoszą dolary.

W departamencie znajduje się także biuro meteorologiczne. Codziennie ogłasza się w wielkich centrach kraju okólniki o pogodzie. Przepowiednie wzniosły się do znaczenia umiejętności. Z 365 stacyi centralnych wysyła się biuletyny pocztą, która to bezpłatnie spełnia, do 42.000 farmerów, a informacye te dostają się znów do tysięcy innych farmerów.

Tu się także znajduje biuro hodowli bydła. Bada się tu wszystkie wiezione i sprowadzone zwierzęta, surowo się przestrzega, by handel bydłem mógł postępować bez żadnej przeszkody.

Biuro hodowli roślin otwarto dopiero niedawno. Obecnie jest tam zajętych 200 urzędników, których zadanie polega na tem, że mają ustalać każdą chorobę bawełny, owoców, drzew pożytecznych i hodować odporne na choroby rośliny, któreby się lepiej zastosowały do zmienionych warunków uprawy.

W biurze agronomicznem opracowuje się także zagadnienie, jak należy na nieurodzajnym zachodzie rozwiązać problem alkaliczny; i biuro to rozwiązało go świetnie przez wspaniały system drenowania.

Biuro chemiczne zajmuje się składem, wydatnością i ulepszeniem środków spożywczych. Jest to bardzo cenna i wysoko ceniona praca.

Istnieją oddziały, które dostarczają biologicznych przeglądów, zbierają wszystkie publikacye, tyczące się rolnictwa, wychodzące w Ameryce lub gdzieindziej; badają zagraniczne stosunki targowe; odbywają lekcye praktyczne i zakładają wzorowe drogi, aby pokazać najlepszą metodę ich budowy. Demonstrują one studyum lasów, ich wyrąbu, użytkowania, pastwisk, płodów leśnych — ogółem wszystko, co pozostaje w bliższym lub dalszym związku z rolnictwem — bada się tutaj gruntownie i naukowo.

Zwyczajne stowarzyszenia rolnicze, które corocznie urządzają wystawę, a w każdym miesiącu wydają okólnik, nie wystarczają Silas Haysedowi. On jest wyższy ponad to. Ma on zakłady naukowe, a skoro widzi, że departament rolnictwa przynosi zysk, to wydaje nań z 5000 dolarów, lub więcej. W przeszłym roku w 50 Stanach odbyto 2000 zgromadzeń naukowych, w których brało udział pół miliona farmerów. W tych zakładach uczą rozmaite siły nauczycielskie, są tam nauczyciele kolegium rolniczego lub też urzędnicy rządowi. W każdym razie nie słyszy się pytania, czy to należy do naszego oddziału. Wszystko jest w każdym oddziale, jeśli tylko przynosi powodzenie.

A przecież niektóre z tych zakładów mijają się ze swem zadaniem. Ludzie nudzą się słuchaniem prelegatów z okolicy; z tego powodu nieraz wcale nie uczęszczają na zebrania. Gdy jednak przybywa z wykładem człowiek o wyrobionej sławie, to się dosyć ochotników gromadzi.

„Potrzebuję 24.000 kor., aby się przekonać, czy instytucya wędrownych nauczycieli przyda się na co“ odezwał się w ostatnim roku pan Wilson do Kongresu. A Kongres uchwalił tą kwotę.

Zachłanność farmera amerykańskiego na informacye jest osłupiająca. Anglik, a spotykałem ich tuziny, idzie na zachód celem uprawiania roli; kilku z nich ma powodzenie, znaczna część zaś popada w beznadziejne bankructwo. Powodu tego w tem się trzeba doszukać, że, jak się to mówi, zabierają ze sobą angielskie usposobienie. Nie chcą oni zaniechać ojczystej metody lub też

zastosować się do zmienionych warunków. A potem piszą do domu, że w Ameryce nie jest dobrze. Rozumny Anglik jednak, który sobie powiedział: „Jestem teraz w Nebrasce, a nie w Norfolku“ jest nietylko dobrym farmerem, lecz nawet przewyższa Amerykanina. A pochodzi to z tego, że przed swem przybyciem do Ameryki otrzymał lepsze wykształcenie, a podczas gdy Amerykanin szuka tylko towarzystwa swych kolegów, Anglik zajmuje się swoją farmą, która jest o 20 mil odległa od każdego sąsiada, a tylko dwa lub trzy razy powraca „do cywilizacyi“, by zaopatrzyć się w zapasy.

W Anglii mówią, że między angielskiemi a amerykańskiemi farmami nie ma innej różnicy prócz tej, że te ostatnie zajmują tak wielkie obszary. Jest to nieporozumienie.

Przeciętna wielkość pięciu milionów farm w Stanach Zjednoczonych wynosi 57 hektarów. Olbrzymie farmy są na Zachodzie, zaś we wschodnich Stanach są o wiele mniejsze. Badałem, jaki obszar Amerykanin uważa za najlepszy do zagospodarowania. Każdy się zgadzał na to, że bardzo wielkie posiadłości są trudne do zagospodarowania i na ogół nie tak rentowne jak mniejsze. Za ideał farmy uważają 100 hektarów, ponieważ wtedy może jej właściciel sam doglądać i ciągnąć z niej dobre zyski.

W czasie żniw pracuje każdy, nawet córka z kolegium. Zwykle używa się dwu oddziałów, jednego w dzień, drugiego w nocy przy świetle latarń.

W polu można obserwować trzy oddzielne zajęcia w pełnym toku, — zboże jest koszone,, młócone i oddzielone od słomy. Pługi wywracają skiby ścierniska pod nowy zasiew. 3.000 bushel młóci się często dziennie, po 3 hal. za bushel. Nawet na średnich farmach znajdują się najnowsze maszyny. Jeśli stoisz przed maszyną amerykańską, to widzisz, jak chwyta snopy, rozdziera powróz, wyciska ziarna, składa je na wóz, waży je, słomę składa na kupę, a ani jedna ręka ludzka nie rusza się przytem.

Wiele można napisać o olbrzymich farmach na Zachodzie. Tam dążą kapitaliści do zagospodarowania tych wielkich obszarów przez zarządy. Tam mieszka p. Józef Miller, najpierw pełnomocnik banku, potem cowboy a teraz w wieku 30 lat właściciel

200.000 hektarów ziemi, dookoła której ciągnie się płot długości 225 kilometrów, a z tego 3.300 hektarów jest zasianych pszenicą. W jednym roku ma on dwa żniwa. Gdy zbierze w połowie czerwca pszenicę, to jeszcze przed jesienią zbiera proso. Dalej spotykamy p. Shermana z Kansas, który na obszarze długości 23 kilometrów hoduje bydło, prócz tego uprawia pszenicę na obszarze 160.000 hektarów. Ludzie jego pracują od godziny 7-ej rano do 7-ej wieczór z dwugodzinną przerwą obiadową. Przeciętna płaca na farmach wynosi 90 koron miesięcznie, podczas żniw zaś o 24 koron więcej.

W narzekaniu na kiepskie czasy, amerykański farmer dorównywuje Anglikowi. Jeśli sam nie jest emigrantem, to jest przynajmniej synem takiego, który był niezadowolony ze swego losu w ojczyźnie i z tego powodu osiadł w Ameryce.

Jest on aż do szpiku niezadowolonym i to jest właśnie jednym z niezliczonych powodów, że jeżeli jedziesz z Sandy Hook do Golden Gate, to rzadko znajdziesz człowieka, któryby robił wrażenie zupełnie szczęśliwego. Ludzie nie są zadowoleni ze swego losu, a to niezadowolenie, które tworzy bodziec do nadzwyczajnych wysiłków, przyczynia się wiele do nerwowości Amerykanina.

Farmer jest ciągle niezadowolony. Bogate żniwa nie zawsze oznaczaczają wzrost cen, a farmer z Missouri wie bardzo dobrze, jak wielkie ilości działają na cenę. Wtedy nawet trudno zboże odesłać koleją.

Na ten temat prowadziłem z pewnym urzędnikiem kolejowym w Chicago rozmowę. Drwił on sobie z uwagi mojej, że farmerzy mają powód do narzekania, Z zadowoleniem opowiadał mi, że wywóz zboża wynosił przed rokiem 2,333.000 wagonów, każdy po 30 ton; że każdy pociąg miał 50 wagonów, a trzeba było użyć 46.000 pociągów ciężarowych, i że koleje były dostatecznie wyposażone w materyał do pokonania tego olbrzymiego ruchu. Ale jednak jest faktem, że często farmerzy spalili swą pszenicę, ponieważ towarzystwa kolejowe nie mogły podołać przewozowi, a ceny targowe były tak niskie, że zaledwie pokrywały koszta transportu.



BOTANIKA NA PRZECHADZCE.

Wiele zależy od możliwości szybkiego wywozu za morze przy powstającym popycie, bo amerykańska produkcya zboża o wiele przewyższa zapotrzebowanie kraju. To doprowadziło do wysokiego udoskonalenia elewatorów zbożowych. Zrób podróż przez Jowę lub Nebraskę, podobnie jak ja, a wszędzie zobaczysz elewatory jako charakterystyczne znaki tych krajów. Te elewatory mogą naraz przeładować od 1.000 do 100.000 busheli zboża. Na brzegach kilku wielkich jezior, gdzie się ładuje zboże z pociągów na okręty, zbudowano elewatory, mogące dźwignąć 3 miliony bushel.

Naładowany pszenicą pociąg zwolna wjeżdża pod elewator; długa rura spuszcza się na wozy, wtyka się w pszenicę, a w mgnieniu oka rozpoczyna się przeładowanie zboża do budynku. Rura wyciąga w jednej godzinie 10.000 bushel, a przy większej ilości takich elewatorów można cały pociąg o 30 lub 40 wozach wagi 15.000 ton wypróżnić w przeciągu jednej godziny. Rury rozdzielnicze, które przeładowują zboże na okręt, są bardzo wielkie, a mogą w ciągu jednej godziny wyładować 25.000 bushel. Te elewatory są najwspanialszemi maszynami ciężarowemi, jakie tylko sobie można wyobrazić, celem składania zbytecznych zboża i do trzymania ich w pogotowiu, aby je tam odesłać, gdzie są potrzebne.

Są jednak farmerzy, którzy bynajmniej nie zachwycają się wielkimi składami zboża. Farmer wie, że zysk wyciągnięty z elewatorów raczej wpływa do kieszeni spekulantów zbożowych niż do jego własnej. Trusty, które w Ameryce zgniatają każdy przemysł, wyciągają także swe ramiona za produktami rolniczymi. Jeszcze przed kilkoma laty prześcigali się formalnie między sobą handlarze zboża, aby coś kupić u farmera. Obecnie znika konkurencya. Związek kupców ustanawia cenę, którą farmer musi przyjąć. Syndykaty wydusiły na kolejach specyalne taryfy. Jeśli zaś jest gdzieś handlarz prywatny, który ze swoim interesem nie chce przystąpić do Związku, to tenże podnosi ceny zboża tak dalece, że jednostka nie może już dalej kupować i jest zrujnowana.

Amerykański farmer, chociaż jest bystrym człowiekiem a pilnym robotnikiem, nie jest zresztą w tak dobrem położeniu jak i żwawym średnia klasa angielskich posiadaczy ziemi. Także trzeba brać

pod uwagę, że farmer amerykański nie pochodzi z tej samej sfery towarzyskiej co angielski lub szkocki ziemianin. Jest on angielskim lub szkockim robotnikiem w pierwszem lub drugiem pokoleniu. Jeżeli się jednak porówna jego los — wielka farma, wiele maszyn, bogate żniwa — ze stosunkami, któreby znalazł w dawnej ojczyźnie, to ma jeszcze dosyć powodów do zadowolenia. Gdybym był angielskim robotnikiem rolnym i miał dosyć odwagi do rozstrzygającego kroku, tobym się nawet 14 dni nie namyślał, czy wyjechać do Ameryki.

Szkoły rolnicze i stacye doświadczalne.

Pisarz angielski, który się zajmuje amerykańskiem rolnictwem, jest w dziwnie bałamutnem położeniu.

Stany Zjednoczone utrzymują najlepsze szkoły rolnicze, jakie tylko znaleść można. Fakt ten chętnie stwierdzamy. Jeżeli jednak zażądasz dobrego, soczystego bifstyka, to musi on być z Anglii, bo amerykański jest niesmaczny i żylasty. Jeżeli się gościowi w jakimś hotelu zachciewa dobrze przyrządzonego kotletu, to podany mu będzie z pewnością pochodził z importowanego z Anglii barana.

I oto są dziwne przeciwieństwa. W kraju, w którym sposoby uprawy roli więcej się opierają o praktyczne metody, otrzymuje się do jedzenia najlepsze na świecie wołowe i cielęce mięso, a w tym, w którym farmerzy wychodzą z wyższych szkół, mięso wołowe jest twarde i żylaste, cielęce zaś bez smaku.

Każcie kiedyś pójść restauratorowi do chłodzarni jednej z olbrzymiej rzeźni w Chicago, aby zakupił najlepsze mięsa, które tam wiszą. Nie da rady, bo mięsa te są przeznaczone na targ angielski, gdzie muszą konkurować z krajowem angielskim mięsem wołowem. Gdybym był Amerykaninem, tobym się tylko z niechęcią zgodził na konieczność zadowolenia się drugą jakością. Ekspedyent mięsa wie jednak, że może podać Amerykaninowi tylko drugi gatunek, kiedy się zaś spodziewa nadzwyczajnej opłaty, to musi oddać najlepszy gatunek, jaki jest przeznaczony dla Anglii.

Na racyonalne gospodarstwo, jak wiem o tem, tęgi, barczysty, o czerwonych policzkach nieokrzesany Anglik spogląda z pewną pogardą. Na wykształconych patrzy się dobrodusznie jak na dziwaczne puszczyki, które zwyczajnie dokładają swoje pieniądze.

W Ameryce zaś farmer często ukończył wyższą szkołę. W wieku 21 lat jest on jeszcze prawie tylko teoretykiem, a młody Anglik

może go w sprawach praktycznych wiadomości wziąć z kretesem. Przecież trzeba przyznać, że Amerykanin znajduje się na dobrej drodze, ponieważ człowiek wykształcony naukowo, tak w agronomii, jakoteż w inżynieryi, jest pewny powodzenia.

W Ameryce garną się prawie wszyscy do naukowego wykształcenia. Słowo „naukowy“ ma nader miły dźwięk dla uszu amerykańskich, w rzeczywistości zaś wyraz ten często bywa nadużywany. Ogólna tendencya jednak jest zdrowa i dobra.

Szczęściem mojem było podczas mego pobytu w zachodnich Stanach, że miałem tak często sposobność rozmawiania z młodymi ludźmi, którzy się poświęcali rolnictwu. Na wschodzie zaś spotykałem ludzi młodych, którzy z zapałem studyowali technikę, i taksamo pałali żądzą, by się w tym zawodzie znakomicie wykształcić, aby mogli później sprostać wielkim zadaniom. Każdy się starał, uczynić zadość dzisiejszym wymogom, każdy wiedział, że rozum i maszyny są czynnikami rozstrzygającymi, a farmer, przestarzałym sposobem gospodarujący, tak samo zginie, jak zanikają setki małych warsztatów ze staremi maszynami.

Pozwalam sobie wskazać czytelnikowi na plan nauk w szkole rolniczej w Ames, w Stanie Jowa, największej w Stanach Zjednoczonych. Inne Stany usiłują założyć podobnie pożyteczne zakłady, jakkolwiek nie o tak olbrzymich rozmiarach. Sprawozdanie zakładu w Ames wykazuje zarazem, co się robi w innych miejscach.

Jowa, Stanu Hawkeye, posiada żyzne równiny; są tam bardzo rozległe pastwiska, a zadanie szkoły polega szczególnie na doświadczeniach, w jaki sposób można najkorzystniej otrzymać z turzycy mięso wołowe i wieprzowe. Widzi się tu gatunki bydła jak Herefords i Aberdeen Angus, a robi się na nich doświadczenia, jaki pokarm jest dla nich najbardziej odpowiedni. Dąży się do otrzymania buhajów bez tłuszczu, zato jednak dających obfite mięso. Z drugiej strony rzeki znajduje się przestrzeń porosła turzycą. Obecnie usiłuje się wynaleść wytrwałą na posuchę trawę, ponieważ na tych preryach z powodu posuchy nie udaje się nic tak dobrze jak trawa z sadów wschodnich Stanów albo słona z wybrzeża Pacyfiku.

Młodzież, pochodząca z Jowy, jest uwolniona od opłaty szkolnej, nawet wtedy, gdy uczęszcza na zupełny czteroletni kurs.

Młodzież z innych Stanów płaci 140 koron opłaty szkolnej, jeżeli nie jest ubogą lub szczególnie godną ulgi, a w tym wypadku dyrekcya udziela z chęcią zniżek. Za całe utrzymanie w budynkach szkolnych nie płacą studenci nawet samych kosztów wiktu. Wydatek za mieszkanie w głównym budynku szkoły nie może przekraczać rocznie 700 koron, z włączeniem książek, ubrania i innych zwyczajnych wydatków.

Cała tendencya nauki zmierza do tego, aby teoryę i wiedzę połączyć z praktyką, a równocześnie otwartem okiem śledzić wynik doświadczeń, przyczem wolno każdemu w nich dłubać. Nikt nie oblewa zimną wodą studenta, który dla wzbogacenia swej wiedzy robi doświadczenia w sposób dozwolony.

Z początkiem roku 1907 szkoła rolnicza w Jowie zrobiła coś niezwykłego a bardzo pożytecznego. W przypuszczeniu, że zawsze można jeszcze czegoś nauczyć gospodarzy w tym Stanie, odbyto czternastodniowy specyalny kurs hodowli bydła i uprawy zboża. 400 farmerów ze wszystkich powiatów Jowy i pogranicznych Stanów skorzystało z tej sposobności. Docenci uniwersyteccy wykładali równocześnie z nauczycielami rolniczych szkół. Każdy był tu, aby się czegoś nauczyć. Pracowali od 6-ej rano do 9-ej wieczorem.

Z pewnością musiało to być zajmujące, pobudzające zjawisko: czterystu praktycznie doświadczonych gospodarzy wiejskich, starzy brodacze i młodzieńcy, którzy co dopiero opuścili szkołę wyższą, uczą się, aby wykształcić się w hodowli bydła i uprawie zboża.

Teraz znajduje się w Ames około 100 młodych ekonomów ze wszystkich okręgów Stanu, którzy pobierają naukę mleczarstwa. Wielu z nich nie są synami gospodarzy wiejskich, tylko chłopcy, którzy taksamo studyują mleczarstwo, jak się ich bracia oddają dentystyce, kopaniu złota lub też handlowi nieruchomościami. Jak się umie cenić wykształcenie, o tem świadczy łatwość, z jaką wszyscy studenci otrzymują odpowiednie i intratne stanowiska, skoro tylko ukończyli swe studya.

Jedni mogą tylko uczęszczać przez kilka tygodni na specyalną naukę, inni znowu chodzą przez cały rok. Wykłady są rozmaite, zastosowane do najrozmaitszych potrzeb — jest to

wogóle pożyteczną, charakterystyczną cechą każdej szkoły amerykańskiej, i w ten sposób ma się wybór między cztero — lub sześciotygodniowym albo też rocznym kursem.

Mleczarnia zakładowa jest przez cały rok w ruchu. Obejmuje ona tak praktyczny i finansowy kierunek studyów jak i naukowo-wychowawczy.

Podczas lata wyrabia się dziennie z 15.000—25.000 litrów mleka, masło i ser; mleka dostarczają farmy okręgu. Studentom daje się sposobność do zaznajomienia się z mleczarstwem, także z kupieckiego stanowiska. Doglądają oni stada, doją 30—40 krów, należących do szkoły; przy końcu kursu przepędzają studenci jednoroczni część swego czasu w laboratoryum, gdzie wykonują doświadczenia własnego pomysłu.

A to jest tylko szkoła rolnicza jednego Stanu. W Stanach Zjednoczonych jest ich 62, wszystkie mniej więcej z tym samym planem nauki, w każdym razie z uwzględnieniem specyalnych potrzeb Stanu, do którego zakład należy.

W Kalifornii zainteresowałem się hodowlą smacznych, słodkich owoców, zwłaszcza w winnicach, które się uprawia obecnie starannie według naukowych metod; z tego też powodu wszystkie wzgórza nad Pacyfikiem mogą się stać krajem uprawiającym wino. Znowu mają wszyscy właściciele winnic powód do wdzięczności wobec stacyi doświadczalnej w Berkeley, która leży niedaleko od St. Francisco. Nie jest ona w szczególnie pomyślnem miejscu położona, ponieważ mgły morskie, które codziennie wchodzą przez Złotą Bramę, odbierają pełne światło słoneczne, jakie jest potrzebne do dojrzenia jagód. W sadach odbywają się nieustanne badania nad 636 rodzajami owoców, w czem jest niemniej jak 145 gatunków gruszek, 137 rozmaitych jabłek, 96 brzoskwiń a 75 śliwek.

Kiedy się szkoła w Berkeley zajęła uprawą wina, pokazało się, że w Stanie Kalifornia istnieje 300—400 rozmaitych gatunków winogronu, i to zupełnie bez różnicy i bez względu na to, czy się nadają do miejscowego klimatu. Uprawę wina prowadzono na chybił trafił i wielką ilość źle obrobionych i wcale nie dających się klasyfikować win przynoszono na targ z tym rezul-

tatem, że Europejczyk, pijący wino, przy słowie „Kalifornijskie" już dostawał bolu żołądka.

Były tu wszelkie warunki stworzenia wielkiego przemysłu. Atoli wina były złe, ponieważ winiarze pochodzili ogółem z Europy i zastosowali sposoby niemieckie, francuskie lub włoskie na wybrzeżu Pacyfiku i przez to wyrabiali taki napój, który smakował raczej dziwacznie niż przyjemnie.

Wtedy zabrała się stacya w Berkeley do dzieła; badano w laboratoryum winogrona i ziemię; zamieszaną nomenklaturę przyprowadzono do porządku; okazały się sprawozdania, które zawierały rady, których wartość dla winiarza była nieocenioną.

Teraz już zaszła pod tym względem znaczna zmiana. Wina wysyłane z Sakramento do Anglii nie są jeszcze tak smaczne jak wina reńskie, wskazują jednak znaczne ulepszenie wobec tych z przed dwunastu lat. Profesorowie stacyi wiedzą, że w przyszłości trzeba będzie jeszcze pracy pokoleń, zanim wina amerykańskie będą mogły dorównać najlepszym winom europejskim. Zajmuje mię najwięcej fakt, że w tej gałęzi rolnictwa, jak również w każdej innej, nie starają się o dorywcze wynalazki, tylko o ścisłą metodę, i że taksamo rząd jak i państwo dostarczają środków na badania o niepewnych wynikach. Umieją cenić korzyść naukowych badań, które nie są tylko przystępne sztabowi profesorów, lecz każdemu młodemu uczącemu się człowiekowi.

Choć rozdział ten zawiera w połowie treść techniczną, w pewnym stopniu wykazuje jednak, jak Ameryka rozumnie i niewzruszenie czyni poważne wysiłki celem uzyskania w rolnictwie najlepszych wyników tak pod względem jakości jak i ilości. Narazie Ameryka pod względem jakości jest trochę zacofana. Ale nie mielibyśmy oczu w głowie, gdybyśmy nie chcieli uznać faktu, że ten kraj ze swemi 60 szkołami rolniczemi znajduje się na dobrej drodze. W ostatnich dwudziestu latach postęp był zadziwiający, i nie mamy prawa przypuszczać, że nadal będzie inaczej.

Kolej i podróże koleją.

Trzeba zaznaczyć, że podróżujący koleją w Ameryce więcej znachodzi komfortu i okazałości niż w Anglii. Wozy budowane według systemu Pullmana są obszerne, i można się z jednego końca pociągu udać na drugi. Części, wykonane z polerowanego drzewa orzechowego, mają rzeźby ozdobione złotem. Siedzenia są często obite jasnozielonym pluszem. Dosyć jest przymocowanych skośnie luster, które nieładną kobietę doprowadzają do próżności a brzydkiego mężczyznę do gniewu.

Kto przejdzie przez pociąg, natknie się przytem na bibliotekę. Można się kazać służącemu ogolić, lub dyktować swe listy pisarzowi na maszynie. W wozie dla palących można bardzo wygodnie leżeć na pochyłym fotelu i wyciągać poziomo przed siebie nogi.

W ten sposób są zaopatrzone wozy, które nam Amerykanin wychwala, gdy jedzie trzeszczącym, brudnym wozem trzeciej klasy na przedmieściach Londynu za ósmą część tej ceny, jaką płaci w Ameryce. Dziwny kaprys zmusza go do porównania tego, co jest w Ameryce najlepszego z tem, co w Anglii widzi najgorszego. Gdy mu jednak pokażesz to, co jest w Ameryce najgorszego, i przeciwstawisz temu najlepsze rzeczy w Anglii, to będzie się żalił, że jesteś niegrzeczny.

Nasze angielskie wozy pierwszej, drugiej i trzeciej klasy pobudzają Amerykanina do śmiechu. „Oho! — w naszym Bożym kraju jesteśmy wszyscy równi i mamy jedną tylko klasę“,— zawoła on. Jednak prawdopodobnie przy tem nie wspomni, że za jazdę płaci się tylko cenę naszej trzeciej klasy, kto jednak chce jechać pociągiem pospiesznym, musi jeszcze bardzo dobrze dopłacić, a prawdopodobnie potem jeszcze raz.

Za jazdę powrotną pierwszą klasą, przypuśćmy z Londynu do Aberdeen, płacimy przy kasie, otrzymujemy bilet jazdy, od-



WÓZ PULLMANA.

rywamy połowę a drugą do jazdy powrotnej chowamy do kieszeni kamizelki. Przeciwnie, gdy się w Ameryce chce tak podróżować, jak to w praktyce odpowiada pierwszej klasie n. p. z Nowego Yorku do St. Francisko tam i napowrót, to się otrzymuje bilet jazdy długości pół metra, zadrukowany przepisami i regułami. Nim się w tem zoryentuje kontrolor kolejowy, nim popatrzy do jakiejś książki, nim dopisze do tego swoje hieroglify, schodzi w każdym razie pięć minut. Przy przybyciu do St. Francisko oddajemy swój bilet urzędnikowi kolejowemu, aby go napowrót otrzymać na kilka godzin przed odjazdem.

Jednak ten bilet po 10 halerzy na milę (1 ½ km.) uprawnia tylko do jazdy pociągami zwykłymi. Kto zaś chce jechać jako tako szybszym pociągiem, który robi po części w godzinie 60 klm, a poprzestaje na 38 w pozostałej części drogi, musi wydać kilka dolarów więcej. Faktycznie nie kursują w Ameryce pociągi, które przewożą za taką cenę i z taką samą szybkością, jak pociągi z Londynu do Edinbourgha.

Zapłaciwszy bilet wraz z dodatkiem za pociąg pospieszny, udajemy się do biura Pullmana, przedkładamy bilet jazdy i uiszczamy 24 kor., lub więcej dziennie za miejsce w wagonie Pullmana wraz z łóżkiem. Gdyby Ci się zachciało jeszcze osobnego oddziału do spania — jaki się dostaje w angielskich pociągach za pięć szylingów w pierwszej klasie — to wymaga to już potrójnego lub poczwórnego wydatku. System jest rozwlekły i bałamutny. Nigdzie, z wyjątkiem Rosyi, nie znalazłem tak uciążliwego sposobu sprzedaży biletów jak w Ameryce.

Kto jest rozumny, nadaje swój pakunek już w hotelu na miejsce przeznaczenia. W tym punkcie moglibyśmy wziąć sobie Amerykanów na wzór. Towarzystwa kolejowe wręczają za każdy pakunek numerowany czek, a pakunek wydaje się właścicielowi dopiero przy końcu podróży. Unika się przez to fatalnego natłoku przy wydawaniu pakunków na peronie końcowej stacyi, jak to można obserwować dziennie najmniej tuzin razy na głównych dworcach w wielkich centrach ruchu. System amerykański jest drogi, jest jednak tego wart. Mówi się portyerowi hotelu w Nowym Yorku, że się chce jechać do Chicago. Pakunek znika, a portyer oddaje Ci numerowany czek. Blisko Chicago przecho-

dzi urzędnik „Express Companie“ przez pociąg. Oddaje się mu swoje czeki, wymienia hotel, do którego się zajeżdża, następnie wręcza on kwit. Przybywszy do Chicago wsiada się do wozu kolei miejskiej i jedzie się do swego hotelu. Już po kilku godzinach bywa dostarczany pakunek, którego się nie widziało od opuszczenia hotelu w Nowym Yorku. Czasem się zdarza, że pakunki nadchodzą dopiero po kilku dniach, jednak winę tego ponosi przypadek a nie system. Rozumie się, że można także wziąć pakunek ze sobą do wagonu, jednak przeszkadza on w każdym razie, a ubezpieczenia od kradzieży nie ma jak n. p. pod angielskim zarządem.

Amerykanin bardzo wiele opowiada o olbrzymiej szybkości, z jaką kursują jego pociągi. Przeciętnie jednak jeżdżą powolniej od angielskich. Ameryka posiada rzeczywiście pociągi, kursujące z szybkością 75—80 klm. na godzinę. Aby jednak niemi jechać, musisz zapłacić nadzwyczajnie wysoką należytość.

Przejechałem tysiące mil zwykłymi pospiesznymi pociągami, a przeciętna szybkość wynosiła zawsze 55 klm. na godzinę. Oprócz tego pociągi były tak niepunktualne, że widziałem się zmuszonym do wydobycia części swego zasobu przekleństw, które sobie z czasem o angielskich systemach kolejowych nazbierałem. W czasie mych licznych podróży pociągi tylko dwa razy przybyły o oznaczonym czasie. Dwadzieścia minut, trzy kwandranse, a nawet cała godzina nie były rzadkością.

Jeżeli jednak mam porównać komfort i przyjemności w czasie podróży, to muszę przyznać, że w tym względzie Amerykanin nas o wiele przewyższa. Nasze tak bardzo sławione wozy kurytarzowe są wobec amerykańskich wozów istnymi króliczymi kojcami. Pod względem wygody nasze siedzenia są wązkie, a kto używa trzeciej klasy, wytrzęsie się tam w taki sposób, jaki w Ameryce jest niemożliwy.

Niektóre rzeczy mogą anglika doprowadzić do rozpaczy, gdy podróżuje na transatlantycki sposób. W porze zimowej wagony są niemożliwie przepalane, tak, że w rozpaczy tęsknimy za zimnemi nogami, które w Anglii w czasie podróży są nieuniknione, lub za naszymi piecykami, choć są niewystarczające. Jednak nie trzeba zapominać, że wozy opala się dla Amerykanów, a nie dla wałęsających się po świecie Anglików.

Na tym punkcie trzeba stanąć, gdy się porównywa oba kraje. Amerykanin nie jest tak zahartowany, jak jego angielski krewny. Posiada on więcej ognia, mniej jednak wytrwałości. Anglik kąpie się rano w zimnej wodzie, Yankee zaś bierze ciepłą kąpiel. Temperatura, która jest dla Anglika przyjemną, przejmuje Amerykanina dreszczem. Ten ostatni gniewa się, gdy pokój swój przez opalanie powietrzem nie może utrzymać ciepłym aż do duszności. To więc jest przyczyną, dlaczego Anglik bez wielkiego protestu pozwala na nieopalenie wozów w zimowej porze; nie jest on takim zmarzluchem, jak jego przyjaciel z tamtej strony Atlantyku.

„Latający" księgarze są w niektórych pociągach amerykańskich prawdziwą próbą cierpliwości. Szczupły chłystek, często z tytoniem w ustach, wykrzykuje przez nos, chcąc sprzedać swoje gazety. Gdyby nieszczęśliwym trafem jego oko spotkało się z Twojem, to rzuca Ci gazetę „żółtą" za sześć halerzy i oczekuje za to 30 halerzy. Odpędzasz go. Po pięciu minutach przychodzi ten sam drab i sprzedaje ciasta; mówisz, że nie lubisz słodyczy. On o tem jednak lepiej wie, i brudnymi palcami wyciąga kilka karmelków, kładzie Ci je na krześle i mówi, że je możesz tylko próbować a on potem przyjdzie, aby usłyszeć, co o nich myślisz. Albo Ci kładzie włoskie orzechy, nie mówiąc przy tem ani słowa, ma jednak i z tyłu oczy, bo jeżeli tylko dotkniesz się jednego orzecha, to wraca nagle i sprzedaje Ci ich za 60 hal., zanim go jeszcze możesz odpędzić. W dziesięć minut później ofiaruje Ci owoce. Potem powraca z plikiem powieści. Jeśli czytasz, to możesz być spokojnym, jeżeli jednak tak nie jest, to rzuca kilka romansów obok Ciebie. W ten sposób rozdziela pisma po wszystkich wozach. Potem powraca i napada na każdego, którego uniosła ciekawość zobaczenia książki. Z powodu wstydu człowiek nie może wtedy odmówić zapłaty.

A teraz do wozu restauracyjnego. Przyczepia się go do pociągów i znowu odczepia, pasażer musi więc wtedy jeść, gdy może, a nie gdy chce. Jadam zwykle późno, często jednak musiałem jeść kolacyę już o godzinie szóstej, ponieważ o siódmej odczepiano wóz restauracyjny. Murzyni kelnerzy ocierają swe spocone czoła tą samą serwetą, którą wycierają talerze. Chcą koniecznie wrzu-

cać cukier do naszej herbaty, i ze zdziwieniem spoglądają, gdy wolimy to sami uczynić.

Za najbardziej gburowatych urzędników kolejowych uchodzą francuscy. Atoli Amerykanin nie bardzo pozostaje za nimi w tyle. Amerykański konduktor kolejowy wyraża się bezwstydnie i zachowuje się w taki sposób, jakby musiał w Anglii doprowadzić do wydalenia go ze służby. Uważa się on za równego Tobie a okazuje to przez gburowate obejście się.

Kto jest milionerem, może sobie pozwolić na „zbytkowy gabinet do spania“. Zwykle jednak sypia się na łóżkach, które są usłane na porozkładanych siedzeniach. Z kanapy wagonowej urządza się dolne łóżko, a górne otrzymuje się, spuszczając część powały. Zasuwamy ciężkie zasłony, tak że w środku wozu pozostaje tylko wązkie przejście. Czasem przedział jest zaopatrzony w żarówkę elektryczną, zwykle jednak tak nie bywa. Rozbierać się można potem w ciemności za zasłoną, przyczem często upadamy rozebrani na towarzyszy podróży w najbliższym rzędzie siedzeń. Z rezygnacyą jesteśmy zmuszeni wykonać szereg ćwiczeń akrobatycznych, których niepodobna szczegółowo drukiem ogłosić. Jeżeli zajmujemy same łóżko, to się rozbieramy, jeśli można, w pozycyi leżącej.

Kobiety i mężczyźni zajmują te same wozy sypialne. Z tego więc powodu mężczyźni są często zmuszeni myć się w pokoju do palenia. Na pół ubrani kręcimy się, walcząc przez zasłony z podróżnymi, którzy się starają ubrać poza niemi; a część poezyi życiowej ulatuje, gdy się spotyka damę, która ostatniej nocy wyglądała tak słodko i czarująco, a teraz jest zaspaną, włosy ma w papilony zwinięte, i w stroju, który się, o ile wiem, nazywa „déshabillé“.

Pierwsze doświadczenia Anglika w wozie sypialnym Pullmana doprowadzają go do wściekłości, jeśli go nie pobudzają do śmiechu. Amerykanin nie widzi w tem nic godnego nagany lub śmiesznego. On — szczęśliwy śmiertelnik — jest do tego przyzwyczajony.

W Filadelfii, Chicago, Bostonie i Nowym Yorku miałem sposobność dowiedzenia się o sposobach ruchu na rozmaitych wielkich liniach kolejowych.

Przy tem doszedłem do przekonania, że o ile chodzi o pociągi osobowe, to amerykańskie towarzystwa nie mogą obecnie niczego nauczyć angielskie. Mówię „obecnie“, ponieważ znając konserwatyzm linii angielskich, potrafiłem ocenić niczem nieskrępowaną przedsiębiorczość Amerykanina i zauważyć, jak to nasi transatlantyccy przyjaciele pędzą na łeb i na szyję naprzód. Jeśli u nas w ojczyźnie nie nastąpi gruntowna zmiana, to jestem na to przygotowany, że po upływie dziesięciu lat, Amerykanie lepiej od nas urządzą u siebie ruch osobowy na kolejach, tak jak dziś już prześcigają nas w transporcie towarów.

Przypatrzmy się tylko składowi centralnego zarządu. Rada nadzorcza kolei angielskich składa się z dyrektorów, poważnych mężów, często dzielnych w interesie, wzorów nieskazitelności. Wielu dyrektorów zna się na zarządzie kolejowym. Nauczyli się go jednak dopiero, gdy zostali dyrektorami.

W Ameryce śmianoby się z tego rodzaju zarządu. Pierwszą osobą w Amerykańskiej radzie nadzorczej jest prezydent, którego głos jest bardziej decydujący niż głos prezesa dyrekcyi w Anglii. Po nim idzie pierwszy, drugi, trzeci i czwarty wiceprezydent.

Weźmy n. p. pod uwagę kolej pensylwańską, najznaczniejszą i najlepiej kierowaną linię na świecie i przypatrzmy się nieco bliżej czynności prezydenta i wiceprezydentów. Wtedy się pokaże, że wszyscy oni zaczęli swą pracę jako dozorcy wozów, palacze, maszyniści i pomocnicy biurowi w towarzystwie. Awansowali ze stanowiska na stanowisko, ponieważ okazywali swą zręczność. Rada nadzorcza jest złożona z mężów o silnym charakterze, którzy przeszli wszystkie stopnie, dopóki w końcu nie osiągnęli najwyższego. Zręczność jest jedyną rzeczą, która wchodzi w rachubę. Kilku dyrektorów kolejowych, których poznałem, było nieokrzesanymi, gburowatymi ludźmi i posługiwali się takim stylem, którego przestraszyliby się angielscy dyrektorowie. Co się jednak tyczy ich kolei, to wiedzą wszystko doskonale.

Uderzony byłem duchem łączności amerykańskich urzędników kolejowych. Mimo długich rozmów, jakie prowadziłem z niektórymi urzędnikami, nigdy nie usłyszałem nieprzyjaźnych wynurzeń o członkach dyrekcyi, li tylko dlatego, że byli ich przełożonymi. Syndykaty robotnicze silnie są pośród robotników roz-

gałęzione, rzadko jednak zdarzają się starcia z powodu sprowadzenia robotników, którzy nie należą do Syndykatu. Towarzystwa kolejowe ani słowem nie pytają, czy jakiś człowiek należy do Syndykatu czy nie. Natomiast o to się troszczą, czy jest on dobrym robotnikiem, trzeźwym i zaufania godnym.

„Umiarkowanemu pijakowi“ trudno jest dostać się do pensylwańskiej kolei żelaznej. Towarzystwo to daje pierwszeństwo abstynentom. Rozmaite towarzystwa nie przyjmują nawet ludzi którzy palą papierosy. Każde towarzystwo kolejowe w Ameryce wzbrania się zasadniczo przyjąć człowieka, liczącego ponad 35 lat.

Warunki te mogą się wydawać robotnikom angielskim bardzo ciężkimi. Takie też są. Gdyby jakiś człowiek stracił zajęcie w 38 roku życia, to już nawet nie ma widoków do uzyskania podobnej posady. A przecież każdy młody chłopak, który ma zapał i energię, wie, że choćby dziś zajmował stanowisko konduktora, to po 25 latach może zostać prezydentem linii. Spotyka się u niego tego rodzaju pewność siebie, jak u żołnierzy Napoleona Wielkiego, z których każdy mniemał, że niesie w swym tornistrze buławę marszałkowską. Jeżeli chłopak w Ameryce się nie wzbije, to wie przynajmniej, że jest temu sam jeden winien.

Służba kolejowa w Ameryce przedstawia wspaniałe pole do awansu. Rozumie się, że człowiek wykształcony ma lepsze widoki niż niewykształcony; dlatego też wstępują — o czem nigdy w Europie nie słyszałem — absolwenci uniwersytetu często jako palacze kolejowi. Nie jest to ich zamiarem, zostać takimi na zawsze. Są gotowi, włożyć do pracy cały swój rozum i całą siłę, a od chwili, w której znajdują sposobność pokazania swej zdolności, zaczyna się także ich awans, a to często z zadziwiającą szybkością. Większa część towarzystw nie mianuje maszynistą człowieka, liczącego ponad 27 lat. Jeżeli w tym wieku nie odbył próby kierowania maszyną, to pozostaje dalej palaczem a często jeszcze niższym funkcyonaryuszem.

Co się zaś tyczy płac, to dowiedziałem się, że chociaż urzędnikom biurowym starają się ją zmniejszyć, jednak płace prostych robotników stale wzrastają. Maszynista otrzymuje dziennie około 18 kor., palacz 9 kor. Kierownicy pociągów biorą po 14 koron, zwyczajni konduktorzy po 8 kor., a robotnicy przy telegrafach

po 9 kor. Co się zaś tyczy czasu pracy, to są czasy, w których urzędnicy ruchu w szczególnych okolicznościach muszą bez przerwy pełnić swą służbę przez 20—36 godzin. Czas normalny wynosi na rozmaitych liniach 10 godzin, dla telegrafistów zaś dwanaście.

Trudno jest oznaczać przeciętną normę. Ustawy Stanów regulują czas pracy. W Ohio maximum wynosi 15 godzin pracy i 9 godzin spoczynku, w Nebrasce i Colorado wymaga się nawet osiemnastogodzinnego!

Obecnie panuje właśnie pewne wzburzenie między urzędnikami kolejowymi co do pracy nadliczbowej i pracy niedzielnej. We wschodnich Stanach pracuje 20—30 % pomocników także w niedzielę, w zachodnich Stanach dochodzi procent aż do 80 %. Niektóre towarzystwa nie opłacają wogóle nadliczbowych godzin, większa część jednak płaci stosunkowo dobre nadwyżki. Centralna kolej Illinois tworzy wspaniały wyjątek, ponieważ płaci za pracę niedzielną i przekraczającą dziesięć godzin dziennie półtora razy więcej niż zwyczajnie.

W Anglii nie rzadko się zdarza, że powołuje się urzędników z innej linii na bardzo odpowiedzialne stanowiska. Tego się w Ameryce z zasady nie praktykuje. Zasadą jest awans. Sprowadzenie nienależących do towarzystwa oziębiłoby gorliwość i ambicyę. Amerykańscy dyrektorowie znają jednak wartość w dolarach każdego pojedynczego pomocnika i starają się, jeżeli na to zasługuje, nadać mu dobre stanowisko.

Linia Pensylwańska jest dumną z tego, że wszyscy jej wyżsi urzędnicy przechodzili zrazu niższe stopnie. Tego rodzaju urządzenia napawają każdego służącego biurowego nadzieją, że może pewnego dnia zostać mianowany prezydentem.

System karności na głównych liniach zasługuje na krótki opis. Z wyjątkiem cięższego przestępstwa, jak na przykład upicie się podczas prowadzenia pociągu, nie następuje bezwłoczne wydalenie. Nikt nie jest wolnym od błędów, a usunięcie człowieka ze stanowiska za to, że raz strzelił byka, nie jest dobrą polityką. Przez wiele lat przy występkach przeciw obowiązkowi panowała zasada oddalania i wypłacania pensyi za 10—60 dni. Od tego zwyczaju teraz odstąpiono, ponieważ wzbudzał on nie-

zadowolenie. Obecnie pierwsze miejsce daje się naganie i wyrażeniu nieufności. Prowadzi się osobną księgę, gdzie każdy urzędnik ma specyalną stronicę wyznaczoną. Nie każdemu wolno wglądnąć do tej księgi, jednak każdy urzędnik ma prawo do żądania, by mu wydano odpis jego kwalifikacyi. Jeżeli ktoś popełnił pewną nieprawidłowość, to zaznacza się ten wypadek w księdze kwalifikacyi. Dotyczący pracuje dalej, a nikt inny nie cierpi, tylko on sam i jedynie tylko w opinii naczelnika. Gdy dwa lub trzy razy coś zbroił, to otrzymuje od swego przełożonego spokojną, ustną naganę. Ostrzega się go przed wydaleniem, jeśli coś podobnego się jeszcze raz zdarzy. Dlatego też wie on, że wydalenie nie nastąpiło z powodu ostatniego wybryku, tylko ponieważ wogóle jest niezdolny.

Dalsze urządzenia polega na wydawaniu publikacyi o nieprawidłowościach zaszłych na pewnej linii, a są one w ten sposób umieszczane, że mogą je czytać wszyscy urzędnicy. Nazwisk się nie ogłasza, jednak dana niesprawiedliwość jest przedstawiona, jak również jest dodane objaśnienie przełożonego, jak podobne wypadki są dla towarzystwa niekorzystne, obok krótkiego pouczenia, jak łatwo możnaby uniknąć wypadków. Często urzędnicy już wiedzą, do kogo się to odnosi, co daje powód do dyskusyi o danej sprawie ze skutkiem bardzo zbawiennym.

Na kilku liniach zestawia się wykaz zasług jak również i wykaz wykroczeń, a szereg pomyślnych wyników niweczy się z szeregiem niekorzystnych. W ten sposób okazują się każdemu dobre widoki.

Najbardziej musi jednak cierpieć „pechowiec“. Tak zapewnia przynajmniej pan Stickney, prezydent Chicagowskiej wielkiej kolei zachodniej: Takim rzeczywiście nieszczęśliwym człowiekiem jest ten, kto się już gnuśnym i nieszczęśliwym urodził, który rzadko spełnia cośkolwiek w stosownym czasie i w odpowiedni sposób, który już jest do tego fizycznie niezdolny, aby pracować na wyścigi, w burzliwych dniach zwykle choruje, który tylko przez własną winę — można mu tego dowieść — rozdziera swój pociąg na dwie części, odczepia wozy ze zbożem albo rozjeżdża rampy, przy szybowaniu wykoleja się, któremu nigdy się nie zdarzy nic takiego, za coby go można ganić, lecz który ma raz na zawsze „pecha“.

Tego rodzaju ludzi nie chcą mieć amerykańskie towarzystwa kolejowe. Widoki dla dzielnego człowieka są wspaniałe, zaś dla takiego, który nic szczególnego nie okazał swoją pracą, nie ma nawet widoku, że zarobi na suchy chleb.

Mimo swej nie bardzo przyjemnej blagi Amerykanin jest najbardziej niezadowolonym człowiekiem na Bożym świecie. Każdej chwili chciałby on wyprzedzić innych. A to niezadowolenie, zresztą bardzo zdrowe, panuje powszechnie w biurach ruchu wielkich towarzystw kolejowych. Panuje tu ciągła tęsknota za ulepszeniami, a najsilniejsze umysły wysilają się nieustannie, aby wymyśleć rzeczywiste oszczędności.

Oszczędność co do płacy robotników pozostanie zawsze przykrym problemem, lecz biorą się do tego na seryo i powoli go rozwiążą. Jeżeli się można spodziewać oszczędności milionowej, to nie trzeba się liczyć z wydatkiem półmilionowym. N. p. koleje angielskie zatrudniają pięć razy tyle ludzi na przestrzeni kilometra co amerykańskie. O ile sobie przypominam, to sposób przewożenia towarów jest w obu krajach tensam. Mimo to koszta przewozu wynoszą w Ameryce za tonę na milę $^{1}/_{3}$ penny, w Anglii zaś cośkolwiek ponad 1 penny.

Amerykański dyrektor kolejowy ma ciągle oba oka otwarte za ulepszeniami. Najbardziej byłem zdziwiony tem, że patenty, w Anglii wynalezione, jednak nieużywane, są w użyciu w Ameryce. Amerykańskie lokomotywy są kolosalne i brzydkie, wzbudzają jednak respekt. Są one tak wielkie i silnie zbudowane, by mogły większy ciężar ciągnąć, nie można ich jednak stawiać obok angielskich, o ile chodzi o wykonanie i wykończenie.

„Tak“ powiedział pewien Amerykanin z uśmiechem, „angielskie lokomotywy dałyby się nosić na łańcuszku od zegarka damskiego, — gdyby były trochę mniejsze“.

CHICAGO.

Chicago uchodzi u swoich mieszkańców za „królową miast nad jeziorem“, za główną stolicę ruchu, za miasto, w którem się spotyka tego rodzaju zapał do przedsiębiorstw, jak „u ludzi na „dalekim“ wschodzie w Nowym Yorku“, a które od swego założenia liczy dopiero 250 lat.

W oczach ludzi Stanów Zjednoczonych jest Chicago wsią, tylko nadzwyczajnie wielką, brzydką, brudną, gdzie się tylko wieprzowinę soli, i gdzie się spotyka minimum dobrych obyczajów a mnóstwo pieniędzy.

Przeciwnie samo Chicago uważa się za pierwsze miasto w Ameryce. Na Nowy York spogląda z pogardą, ponieważ nie jest on „prawdziwem miastem amerykańskiem, tylko tandetą gdzieś w pobliżu Anglii“.

Powiadają mieszkańcy Chicago: „Jeżeli Pan chce poznać prawdziwe amerykańskie miasto, gdzie interesy huczą i postępują z nowoczesnym pośpiechu, gdzie ludzie nie noszą much na sobie, to musi Pan poznać sposoby, jakimi Chicago zabiera się do pracy“.

Przeciwnie mówią ludzie w innych okolicach Ameryki: „Niech Pan za nic w świecie nie uważa Chicago za typowe amerykańskie miasto. Niech Pan weźmie Denver albo Cincinnati, albo nawet ten rozpustny St. Louis, ale tylko nie to ordynarne Chicago“.

Tę dziwną radę nieuprzedzony Anglik chce sobie przyswoić i ogólnie zastosować do ludu amerykańskiego, jednak spostrzega, że jego zadanie jest niewykonalne.

Gdy mi pokazano taki budynek,— liczby piąter nie pamiętam, obracały się gdzieś w siódemkach, może tylko 27—i gdy mnie zapewniano, że jest on ogniotrwały, musiałem mimowolnie mruknąć: „Litości!“ Przez to czuł się mój chicagowski towarzysz obrażonym.

Gdy w towarzystwie kilku dziennikarzy wygadałem się z tem, że Chicago ma powietrze tak wzmacniające jak szampan, okazały się na drugi dzień gazety z olbrzymimi napisami: „Powietrze szampańskie w Chicago“.

Powiedz mieszkańcom Chicago tylko komplement a jesteś w ich oczach dostatecznie inteligentnym Anglikiem, byś mógł być uważany za Amerykanina. Zakpij sobie z nich, śmiej się z ich urządzeń, a jesteś skamieniałym Anglikiem w kraju, którego się w ogóle nie bierze w rachubę.

Widok Chicago przy pracy jest ósmym cudem świata. Zobaczymy tam zaledwie jeden budynek, który istnieje 25 lat. Domy sięgają aż do chmur. Przechodząc ulicą Halstead od jednego końca aż do drugiego, przebywamy 44 klm.

Nieraz wczesnym rankiem, gdy się chce przejść w Londynie przez Cheapside, nie widać nic prócz policyantów i wozów pocztowych. W Chicago nie ma godziny w nocy, w którejby State Street była spokojną. Wózki z jarzyną jadą bez przerwy. Restauracye i szynki są ciągle otwarte.

Ruch jest szalony. Rano roją się ulice od ludzi o zwiędłych twarzach—większa część z nich to Niemcy—przeważnie grubasy o niezdrowym typie a spieszą się oni, jak gdyby brakło tylko dwóch minut do zamknięcia banków. Zderzasz się z jakimś człowiekiem. Nie można go przeprosić, bo już jest o dwa domy dalej. Teraz znowu inny uderza o Ciebie. Ani mowy o przeproszeniu, czas jest za kosztowny, by go tracić na takie głupstwa. Wozy są przepełnione. Wczesnemi godzinami, kiedy długie ich szeregi z hałasem ulicami przeciągają, trzymają się handlarze mocno swoich wozów. Kolej pomostowa, która trzy czwarte ulicy zaciemnia, jest czarna i brudna, a pociągi sprawiają huk jakby grzmotu. Drapacze chmur są zaopatrzone w elewatory „Express“ i „lokalne“. Widzimy, jak ciągle napełnione wyjeżdżają na najwyższe piętra, skąd znów jak kamienie spadają do parteru. Ta bieganina po salach wyłożonych mozaiką wygląda tak, jak gdyby w domu wybuchł pożar.

Wszedłem do takiego budynku, pełnego kantorów, w których było zajętych 5.000 ludzi. Jeżeli się tam z kimś rozmawia, to-

trzeba do niego przystąpić i krzyczeć do ucha, ponieważ powietrze drga od turkotu maszyn do pisania.

Nie widziałem nigdy w Chicago zamiatacza ulic. Jeżeli wieje ostry wiatr, to na ulicy z powodu prochu nic nie można widzieć. Przechodnie odwracają się wtedy i zamykają oczy. Ulice są złe, kanciasty żwir na głównych ulicach, na przedmieściach zaś sama matka ziemia. W czasie deszczu ulice zamieniają się na moczary, pełne tłustego błota. Ponieważ się policya nie troszczy o nadzór ruchu ulicznego, cudzoziemcowi zdaje się mimowoli, że nad jego życiem czuwa opatrzność, ponieważ w ciągu pięciu minut nie został ani przewrócony ani przejechany. Uboższe dzielnice są pozbawione kanalizacyi, a gdzie istnieje, nie jest wystarczającą, bo spotykałem ulice pełne błota i cuchnących odpadków. Chicago jest w pewnym względzie wspaniałem miastem. Jest ono jednak zbyt skore do „robienia pieniędzy", by się mogło oddawać postępowi społecznemu.

A w tem różni się Chicago od innych miast amerykańskich. Ich mieszkańcy także na wszelki sposób polują za dolarami, jednak nie chcą być uważani tylko za „robiących pieniądze", przynajmniej uważają, że muszą także żywić bierny podziw lub nawet głębsze zamiłowanie do wyższych spraw ludzkości.

Chicago posiada uniwersytet. Ma ono także wzorowe publiczne zakłady naukowe. Utworzyło również szkoły uzupełniające, które prawdopodobnie zrewolucyonizują szkoły ludowe, i utrzymuje wielkie wypożyczalnie książek; jednak to wszystko jest „rzeczą uboczną". Mieszkańcy Chicago są tylko po to na świecie, by zbierać dolary, z czem się zresztą wcale nie kryją. Są oni wprost poganami.

Jest to bardziej zajmujące od wszystkich dramatów, obserwować Chicago przy „robieniu pieniędzy". Ma się przed sobą miasto, gdzie nie jest hańbą być oszustem ani nie poniża pobyt w więzieniu, skoro się tylko ma pieniądze. Zakładanie towarzystwa oszustów i okłamywania publiczności uchodzi za chytrość. To zdarza się także w innych miastach, — n. p. w Londynie — ale ani w Londynie ani gdziekolwiek indziej, z wyjątkiem Chicago, nie trafiłem u ludności na tego rodzaju ospałość w sprawach moralności handlowej, na tak milczące uznanie faktu, że w każdym

razie dobrze jest zostać w uczciwy sposób bogatym, ale jednak nie być uczciwym, nie jest grzechem, póki się rzeczywiście bogatym nie jest.

W rzeczywistości Chicago nie posiada tego fermentu dawnej amerykańskiej stałości charakteru, jaką się spotyka we wschodnich Stanach. 75% jego mieszkańców jest cudzoziemcami, głównie Niemcami, wielu jest Żydów, nieco Włochów, Szwedów i Hiszpanów, a tylko nieznaczna domieszka Anglosasów.

Ci obcy przybysze nie pochodzą wcale z średnich klas swej ojczyzny, lecz z niższych warstw społeczeństwa. Z ubóstwa doszli oni przez własną ustawiczną pracę do majątku. Dążność tych ludzi, którzy się nagle wzbogacili, ogranicza się więcej jak w innych krajach do noszenia swych pieniędzy na pokaz. Jedyną arystokracyę tworzą milionerzy. Całą ich dążnością jest urządzanie wspaniałych przyjęć, by ich za to mogła chwalić „żółta prasa". Żona multimilionera gardzi żoną milionera. Wszystko i każdego ocenia się według wartości pieniężnej.

Szacunek dla dolarów dostał się także do religii. W kościołach jest tak wesoło jak w salach koncertowych. Niedość im kazania. Nadzwyczajne przedstawienia podczas nabożeństwa n. p. hałaśliwe solo w miejsce śpiewu choralnego ogłasza się w gazetach. Duchowni w Chicago nie rozmawiają o dobrych czynach, jakie wyrządzają swoim braciom. Mówią natomiast: A. ma probostwo o 4.000 dolarów, albo B. zamienia miejsce wartości 1.500 dolarów na takie, które przynosi 3.000. Rozprawia się tylko o dochodach.

Nieliczne kościoły są także w nocy otwarte, wszystkie teatry, sale koncertowe i kabarety są natomiast otwarte. Jeżeli się wieczorem w niedzielę przechodzi przez Statestreet, to można być świadkiem scen, jakie się w żadnem innem mieście nie zdarzają, — a co można widzieć w innych miastach, co do tego mam pewne doświadczenia. Na Statestreet wstąpiłem do „Muzeum anatomicznego", które w rzeczywistości było tylko budą szarlatana, a były tam wystawione przedmioty z wosku, na których widok robiło mi się słabo.

Nie mamy tutaj wrażenia, jakoby był wieczór niedzielny. Wprawdzie sklepy są zamknięte, jednak wystawy jaśnieją rzęsistem świa-

tłem. Przed niemi stoją grupy pań, przypatrujących się kapeluszom, które się powoli obracają na ruchomych podstawkach, albo też elektrycznemu przyrządowi, który oślepia oko przez nagły blask barwnych kul.

Wielkie tłumy gromadzą się przed teatrem ludowym. Tam słyszymy warczenie bębna i stękanie katarynki, które są wabikami dziesięciocentowego muzeum. Na jednym rogu ulicy wykrzykuje jakiś człowiek o anarchii. Ma on bardzo wielu słuchaczy. Na innym znowu mizerne, kędzierzawe indywiduum tłumaczy, że ziemia jest płaska. Ma on 200 słuchaczy.

Znowu na trzecim utworzyło się półkole członków armii Zbawienia. Potężna kobieta w kapeluszu woła wśród modlitwy: „Bóg strąci Chicago do piekła“. Nie ma ona jednak więcej jak pół tuzina słuchaczy.

I Chicago ma swoich biednych, ma ich nawet niemało. Pan Davies, sprężysty, dobroduszny, entuzyastyczny jegomość, jeden z najlepszych inspektorów fabryk, był przez jeden dzień moim przewodnikiem i towarzyszył mi od „Małych Włoch“ aż do „Ghetta“.

„Wy Amerykanie“ — rzekłem do niego, — „porównywacie ciągle nędzę Europy z wysokiemi płacami w Stanach Zjednoczonych“.

Z uśmiechem odpowiedział mi na to: „Mógłbym Pana zaprowadzić do takich miejsc, gdzie życie jest ustawiczną walką, a gdyby Pan tam podarował rodzinie, złożonej z pięciu głów, bananę za centa, to stanowiłoby to dla nich największą ucztę od tygodni“.

Skoro przedstawiłem różne rzeczy nie bardzo pochlebne o Chicago, muszę jednak w końcu otwarcie przyznać, że otoczenie nie jest na ogół tak brudne i cuchnące, jak n. p. w pobliżu Shoreditsh, skąd pochodzi większa część robót krawieckich Londynu. W warsztatach były miejsca rzeczywiście litości godne. Sprzętów brakło; panowała tu nędza, izby jednak stosunkowo nie były brudne.

Cała tania krawieczyzna jest w rękach Żydów albo Włochów. W pewnym domu spotkałem kobietę, która za uszycie jednej pary spodni otrzymywała 10 halerzy. Pracując od rana do późnej nocy bez spoczynku, mogła uszyć dziennie 16 par spo-

dni. Zarabiała w ten sposób 1 K 60 hal. We wschodnich dzielnicach Londynu lepsze są płace.

Smutny widok przedstawiają biegające po ulicy dzieci — mali Włosi, Węgrzy, Szwedzi, Polacy, Rosyanie i Żydzi; gromadka na pół zgłodniałych, bosych, obdartych malców — którzy zresztą wcale wesoło broczą w rynsztokach.

Prowadziłem szeroką rozmowę z panem Davies o zajmowaniu dzieci w przemyśle. Ten właśnie problem leży mu na sercu i dodaje mu odwagi do walki z tem złem w Chicago, o ile na to ustawy pozwalają. Oby mu się to udało!

Według jego zapewnień jest w Chicago bardzo wielka ilość dzieci, które jeszcze przed 12-tym rokiem życia muszą pracować. Gdy nie chciałem temu uwierzyć, zaprowadził mię do swego biura i przedłożył mi sprawozdanie za sprawozdaniem inspektorów fabrycznych, którzy spotykali dwunastoletnie dzieci, zarabiające w rzeźniach w Chicago nędznego dolara tygodniowo. Ustawy Stanu Illinois orzekają, że nie można zatrudniać dzieci niżej lat czternastu. Aby się jednak przed niemi ustrzedz, pracodawcy każą pisać rodzicom, że ich dzieci mają więcej jak 14 lat. Rodzice tego rodzaju są to przeważnie niedawno przybyli wychodźcy, wyrzutki Europy. Kłamią, ponieważ potrzebują dolarów. Niektóre firmy handlujące wieprzowiną, zrzucają z siebie odpowiedzialność, śmiejąc się panu Davies w oczy, i pokazują podpisane deklaracye.

„Atoli“ powiedział mi pan Davies, „co się tyczy tych chłopców, to według badań inspektorów pełne 98% z nich nie miało jeszcze przepisanego wieku“.

Co do wielkości domów towarowych Chicago przewyższa wszystkie miasta na świecie — są to olbrzymie budowle granitowe, z urządzeniem mahoniowem, urządzone z przepychem, w których można kupić wszystko. Tysiące panien sklepowych usługuje gościom za ladami, — ruchliwe, smukłe dziewczęta, które spełniają swą pracę z uwagi godną gorliwością i ochoczością, dzień po dniu, miesiąc po miesiącu. Nadzorczynie oddziałów, dzielne, sprytne kobiety, opłaca się dobrze, nieraz aż do 73 koron tygodniowo, natomiast płace panien są dosyć liche, często otrzymują one tylko po 12 koron tygodniowo; a to w mieście, w którem życie dwa razy tyle kosztuje co w Londynie.

Dokąd tylko w czasie swych przechadzek zaszedłem, wszędzie słyszałem z ubolewaniem długie opowiadania o zachłanności na pieniądze, niereligijności, zrywaniu węzłów rodzinnych, o poniżającem zachowaniu się ludzi, noszących powszechnie znane w Chicago nazwiska; jednem słowem o stosunkach, jakie centowa „żółta prasa“ z upodobaniem rozgłasza i obrazkami ilustruje.

A przecież wszystko to towarzyszy szałowi przedsiębiorczości, nienasyconemu głodowi pieniędzy, których łakną rozumy ostre jak brzytwy, wyszukując najprostsze ścieżki, prowadzące do majątku. Są to ludzie, którzy zagrożeni przez wielką przeszkodę w swoim bycie, namyślają się i spekulują, dopóki nie znajdą jakiejś drogi, albo jej sobie nie utorują, aby przebyć przeszkodę.

Do wszystkiego zabierają się na wielką skalę i według angielskich pojęć w sposób bezwzględny. W przeszłym roku sprzedano na liniach kolejowych w Chicago 15.000 wozów towarowych po 20 ton pojemności jako tandetę, nie dlatego, że były zużyte, tylko aby je zastąpić nowymi o pojemności 40—50 ton.

Nieraz się przypatrywałem w angielskim magazynie towarowym nagromadzonym masom materyałów, często górom bezładnym, które należało wysłać pociągami ciężarowymi może dzisiaj, może w przyszłym tygodniu, w każdym razie jak najprędzej, jednak nie według oznaczonego systemu. Ileż to razy się przypatrywałem na dworcach towarowych szybowaniu wozów, jak to kolejarz odczepiał wozy, maszyna jechała naprzód lub wstecz, i raz ten, drugi raz tamten wóz popychała, potem została przyczepiana do innego, na nowo szybowała i tak z czasem ustawiła pociąg na swoją modłę.

Wielka liczba towarzystw kolejowych czyni Chicago punktem środkowym swych linii, mimo to, że wielka część pakunków nie bywa przeładowywana z jednej linii na drugą, aby pójść albo na wschód albo na zachód. Gdyby te ładunki wszystkie przewożono do Chicago, to mogłoby ono wprawdzie pomieścić, tak się jednak nie dzieje. Około 50 klm. za miastem, okrążając je, biegnie mała linia, znana pod nazwą Elgin, Jolie i Eastern. Ją to muszą krzyżować wszystkie linie w rozmaitych punktach, by się mogły dostać do miasta. Towarów jednak, które są przeznaczone do dalszych miejsc, nie zawozi się do miasta. Przełado-

wuje się je, skoro dojdą do punktu węzłowego, wysyła się na następną linię, która również przecina okrężną, i w ten sposób trzyma się je poza okręgiem głównego zbiornika.

Lokomotywy i wozy towarowe są olbrzymie. Dążeniem kolei amerykańskich jest powiększenie siły pociągowej, a uzyskać to można jedynie przy pomocy mamutowych maszyn. Nie mają one ładnego zielonego brzucha, a maszyniści nie znajdują wcale w tem przyjemności, — jak to czasem angielscy — wysmarowując sobie porządnie ubrania. Jeśli jest jakaś barwa, to czarna lub ciemnopopielata. Niektóre części są nieraz zupełnie niepomalowane. Ciężkich lanych części maszyny nie poleruje się, tylko się je zostawia w stanie surowym. Części metalowe wydają się nieokrzesanemi, jednak tylko tam, gdzie właśnie nie potrzeba elegancyi. Gdzie zaś zachodzi potrzeba okazałości, tam widzimy maszyny tak wspaniałe, jak wychodzą z fabryk angielskich. Dążą też do tego, by wozy towarowe miały pojemność 30—50 ton. Jedna maszyna o olbrzymiej sile ciągnie 60 takich wozów. Naturalnie koszta budowy są większe i szybkość nie tak bardzo wielka, ale główną rzeczą jest to, że, podczas gdy w Ameryce zmniejszyły się koszta przewozu, jeden pociąg przynosi większy dochód.

Przeważna część głównych linii ma t. zw. dworce zwrotnicze, gdzie się zbierają pociągi ciężarowe. Szyny są ułożone w formie ości rybich, z środkowym torem, od którego inne zbaczają. Wszystkie te krzywe linie maja słaby spad, tak, że wóz towarowy może jechać na swoje miejsce, dopóki kierownik nie przyciągnie hamulca. Gdy się dwa wozy zderzają, łączą się automatycznie. Używanie automatycznego łączenia przepisuje ustawa.

Na jednym z tych dworców ustawia się zwrotnice przy pomocy elektryczności. Maszyna odpycha jeden wóz i pozwala mu toczyć się dalej po torze, odpycha znowu drugi, trzeci i t. d. Urzędnik pokazuje ruchem ramion przeznaczenie każdego wozu. Człowiek siedzący na wieży z małym otworem, naciska na guziki elektryczne. Przy pomocy elektryczności zamyka on zwrotnice 1, 2 i 3 i przesuwa wóz na czwarty tor. Drugi wóz puszcza na tor Nr. 9, trzeci idzie na Nr. 1. Całe to urządzenie jest nader praktyczne.

Spędziłem jedno popołudnie w sposób zajmujący w hali towarowej kolei Chicago — Milwaukee — St. Paul. Rozchodziło się tylko o zwyczajne zdarzenie, kiedy się naładowywało wozy do odjazdu o 6-ej godzinie tego wieczora. Dlatego też było to więcej interesujące, jak gdyby się szczególnie spieszono.

Pozwolę sobie opisać to obszerniej. Natrafiłem na bardzo długą szopę, której podłoga znajdowała się o metr i ćwierć ponad ziemią. Po jednej stronie tej szopy znajdował się dworzec wjazdowy, do którego wjeżdżały wszystkie wozy ze swymi ładunkami, po drugiej stronie stało ośm pociągów ciężarowych, każdy z dziewięcioma wozami. Ustawione były z wojskową dokładnością; wszystkie drzwi środkowe były otwarte; wozy były połączone przez stalowe platformy. W ten sposób można było przejść z szopy aż do ósmego pociągu. Przez otwarte drzwi było rzeczą łatwą dostać się do każdego z 72 wozów, które w tym dniu stały na tem miejscu.

Naprzeciw każdych drzwi, wiodących do wozów towarowych, są drzwi, prowadzące na dworzec. Oddział robotników wyładowuje i waży. Asystent kontroluje list przesyłkowy, a dozorca przylepia na pakunku kartkę n. p. „Nr. 16", a może to sobie być fortepian albo kosz z brzoskwiniami. Inna grupa ludzi ładuje towary. Ładownik odbiera przekaz Nr. 16. Nie zważa on na adres paki. Czy idzie ona do Minneapolis czy do Denver, to mu obojętne. Jego zadaniem jest tylko oddać pakunek w wozie Nr. 16. Wkłada swój przekaz przesyłkowy do wązkiej puszki, która wisi obok drzwi, odjeżdża potem ze swoim wózkiem, znika w szopie i ładuje nowy towar, który może jest przeznaczony do wozu Nr. 32. Podczas tego wchodzi urzędnik do wozu, wyjmuje przekazy z puszki, rzuca na nie okiem, a skoro widzi, że w puszce „Nr. 16" znajduje się „Nr. 18", to wie zaraz, że w wozie umieszczono fałszywy pakunek, który należy zabrać i umieścić w stosownym miejscu.

To wszystko wydaje się być prostem. Nie jest to wcale system nowy, tylko dalsze jego wykształcenie, owoc długoletnich doświadczeń. Gdy już dochodziła godzina szósta, dworzec był pełny wózków i wozów, które wszystkie za porządkiem oddawały swe ładunki do jednych z wielu drzwi. Na podłodze szopy nie

widziałem już nagromadzonych towarów; ładowano je na wózki ręczne, zawożono do wagi maszynowej, zdejmowano i kładziono na pół minuty, dopóki wolny robotnik nie chwycił za wózek i nie pociągnął go do siódmych drzwi czwartego wozu, albo też do innego wyznaczonego numeru.

O szóstej godzinie skończono ładować, a w trzy minuty później wyjeżdżały pociągi.

Naturalnie wóz nie otrzymuje towarów przeznaczonych tylko do jednego miejsca; może on wieść ładunki do tuzina lub więcej miejsc. Muszą tylko te miejsca leżeć blisko obok siebie, albo na jednej linii, która się zwie „dywizya". Nie traci się czasu przez zatrzymanie pociągu na każdej stacyi, gdzie trzeba oddać maszynę do szycia albo pudło z mydłem. I tak pociąg, który ma przebyć 600 klm., na stacyi początkowej otrzymać może tylko jeden lub dwa wozy, jedzie do najbliższej dywizyi, przyczepia tam dalsze i to jak najszybciej, i przebywa te 600 klm. z szybkością nie o wiele mniejszą od pociągu osobowego. Gdy przybywa do stacyi końcowej, stoi tam inna maszyna gotowa do przyjęcia ładunku, która wybiera się w drogę z jednej stacyjki do drugiej, aby się pozbyć ładunków.

Jak widzimy, Chicago jest skomplikowanem miastem. Wychwalać je znaczyłoby zamykać oczy na pewne wstrętne właściwości. Wyrok potępienia byłby znowu lekceważeniem miasta, w którem handel — wprawdzie bezwzględnie, jednak z dalekim horyzontem — bywa uprawiany z taką bystrością i taką świadomością celu, jak w żadnem innem mieście na świecie.

Bicie świń i rozsyłka w Chicago.

„Tak, mój Panie, umiemy wszystko, zużywamy wszystko, z wyjątkiem kwików“.

Człowiek, który mnie oprowadzał po Chicagowskich rzeźniach i magazynach, uśmiechnął się przy tych słowach, patrząc z ukosa na mnie; ja jednak powstrzymałem się od śmiechu. Słyszałem ten żart już przed czterema laty przy sposobności podobnych odwiedzin. Dlatego odpowiedziałem mu tylko: „Ile razy dziennie powtarza się ten stary dowcip?“

„Zwykle nie częściej niż tuzin razy, raz go jednak użyłem 32 razy. Oprócz tego wymawiam go przez siedm lat i pobudzam nim każdego do śmiechu, z wyjątkiem takich, którzy już przedtem tutaj byli. Niech Pan ostrożnie idzie; krew bardzo bruczy, gdy się na nią nadepcze“.

Przed czterema laty, gdy spocony i mdlejący wyszedłem z rzeźni Armoura, gdzie się przypatrywałem biciu wieprzów i wołów według naukowej metody i podziwiałem starego, tłustego barana-przewodnika, który prowadził inne owce pod nóż, obiecywałem sobie, że się już nigdy nie będę przypatrywał tego rodzaju widokowi.

A przecież byłem tu znowu i kręciłem się z podkasanymi spodniami między mahoniowymi belkami, po jakich spływała krew, której woń biła mi do ust i nosa.

Widziałem jak w ciągu godziny zabito 600 wieprzów, 620 owcom przecięto gardło i słyszałem 240 cieląt w ciągu godziny wydających swój ostatni bolesny ryk. Przypatrywałem się, jak wielkooką krowę uderzano w głowę, i jak w trzydzieścidziewięć minut później wypatroszone cielsko usuwano do chłodzarni. Widziałem, jak chwytano świnię za tylne nogi, łukiem rzucano ją na koło zanoszące ją do miejsca bicia, a w 33 minut potem było

wszystko gotowe do jedzenia, tylko jeszcze nie ochłodzone. Słyszałem dalej przeraźliwe beczenie owcy, której wpychano nóż do gardła, a w 34 minut później była już baraniną.

Był to widok, który mi podczas całej reszty dnia stał przed oczyma.

Musiałem jednak podziwiać zręczność; wszystko szło tak po ludzku, o ile tylko taka robota może być ludzką. Była to wspaniała robota maszynowa, w której zdawało się, że wszystko się porusza według zegarka.

Dzień był gorący, gdy się udałem do wielkich zagród dla bydła. Są one położone na wstrętnych przedmieściach Chicago, i są niejako siecią biało tynkowanych zagród, do których się spędza cielęta, owce i świnie z ciężko obładowanych pociągów ciężarowych. Na wielkiej tablicy widniały liczby zakupna tego dnia, — był to dzień spokojny, w środku tygodnia — cieląt było 17.000, świń 26.000, owiec 25.000. Powietrze było ciężkie od wyziewów stajen, w przyległych izbach wylęgiwali się barczyści parobcy w kapeluszach o szerokich kresach, żując tytoń albo paląc cygara. W tyle wznoszą się budynki panów Armoura, Swifta, Libby Mc. Neilla i Spółki, Nelsona, Morrisa i Spółki i innych firm.

Były także i górne galerye, z których się słyszało tupot wielu nóg. Zwierzęta pędzono do rzeźni; z powodu wyziewów zrobilo mi się niedobrze. W napełnionych zagrodach oblewali robotnicy zwierzęta wodą, aby je ochłodzić. Kiedy je wypuszczono z zagrody, przebiegały przed dwoma inspektorami rządowymi, którzy je mieli badać, czy są zdrowe. Zdrowa świnia biegła ze spuszczoną głową, chora z głową wyciągniętą naprzód. Z szybkością strzały wiązano świnię, która się wydała chorą, wbijano jej kólczyk do ucha, by ją później zabić pod nadzorem władz. Jeżeli się pokaże, że zwierzę jest zdrowe, to się je wypuszcza; jeżeli nie, to przerabia się ciało na nawóz i wydaje się dochód ze sprzedaży właścicielowi zwierzęcia.

Zwiedzane przezemnie zakłady należą do panów Swiftów. Nie trudnoby mi było użyć swego pióra do dramatycznego opisu podnoszonych noży, wysoko tryskającej krwi i czerwienią przesiąkniętych ubrań robotników.

Niech to pozostanie tymczasem w fantazyi każdego czytelnika; ja zamierzam wyłącznie pisać o stronie handlowej i wykazać, jak to wielkie domy w Chicago prowadzą swój interes.

Kwiczące ze strachu świnie pędzi się przez pewnego rodzaju rów. Pięć lub sześć z nich puszcza się równocześnie przez bramkę do zagrody, w której się kręci ustawicznie wielkie drewniane koło. Chwyta się świnię za tylne nogi, przywiązuje się do nich potrójny łańcuch i kręcące się koło podnosi zwierzę do góry. W ten sposób chwyta i wiąże się jedną za drugą. Tak też winduje się na górę całą gromadę rzucających się i kwiczących świń. Kiedy się zaś koło znowu na dół obraca, wtenczas każdy łańcuch przyczepia się do tarczy obrotowej, która doprowadza świnie do rzeźników, wielkich silnych ludzi, z których sobie każdy wybiera jedno zwierzę, przecinając mu gardło jednem cięciem noża. Krew wypływa z rany, robotnicy zmiatają ją miotłami do kanału, skąd znowu spływa do beczek. Każdy rzeźnik zabija w przeciągu minuty około 20 zwierząt; śmierć następuje prawie natychmiast.

Zanim się zwierzę dostanie w ciągu 32 minut do chłodzarni, przechodzi trup przez ręce 150 ludzi, z których każdy ma coś przy nim do zrobienia. Dla pojedynczego człowieka jest tam niewiele pracy, po kilku sekundach posuwa się ciało dalej; chodzi jednak o coś całkiem oznaczonego, co każdy ma zrobić, a tylko o to.

Ciało wpada do kotła z wrzącą wodą. Wysuwa się je przez otwór, inny łańcuch przywiązuje się do nóg i ciągnie się ciało przez rury zaopatrzone wewnątrz w szczotki. Silne sprężyny wytwarzają mocne tarcie, które usuwa szczecinę prawie zupełnie.

Ciało upada teraz na ruchomą platformę. Jeden człowiek zeskrobuje szczecinę z jednej nogi, drugi z drugiej. Znowu się słyszy zgrzyt łańcucha, na którym zawieszone ciało porusza się w dalszą drogę. Jeden człowiek rozcina brzuch, a dwudziestu innych oddala pewne części wnętrzności. Jeden robotnik robi nożem cięcie w szyję, drugi rozszerza go, trzeci podchwyta głowę, odrzuca ją na bok, inny nadcina racice a piąty kończy operacyę i odcina je. W ten sposób przechodzi ciało przez ręce 150 ludzi. Potem dostaje się ciało do chłodzarni, wielkiej zimnej izby, do której wstępując stręwiałem z zimna.

Nie jedna świnia, lecz całe tuziny przechodzą równocześnie tę samą operacyę. W swych sześciu rzeźniach bracia Swift zabili już raz w jednym dniu 27.386 świń.

Rozkrajanie nie trwa całych dwu dni. Robotnicy sieką tułów nożami, trzy razy tak długimi jak miecze; jednym ciosem oddziela się lędźwie, podczas gdy inne części bywają wrzucane do stojącej obok beczki. Najlepsze szynki są przeznaczone na targ angielski, jest to odznaczenie, którego Amerykanie nie zażywają.

Odpadki! Nie ma odpadków. Wszystkie części polędwicy i szynek przerabia się na kiełbasy. Wstąpiłem do sali, w której robiono kiełbasy. Wszystkie kawałki rzuca się na wielkie płaskie talerze, sieka się je dobrze, robotnicy zajeżdżają z całymi wózkami, pełnymi mięsa, które się wrzuca do maszyn. Ludzie zdejmują szybko skóry z ryjów; bez końca wysuwa się długa kiełbasa, którą chwytają robotnice, aby z czarodziejską szybkością związać końce, tworząc z nich kiełbaski zwykłej wielkości. Często wyrabiają Swiftowie w jednym dniu 100.000 funtów kiełbasy.

Zabijanie bydła rogatego odbywa się zresztą z takąsamą szybkością. 250 głów kładzie się w przeciągu jednej godziny. Bydło pędzi się przez wązki kurytarz, drzwi zasuwane dzielą jedno zwierzę od drugiego. Robotnicy, stojący z boku na stopniu, uderzają zwierzęta stalowymi młotami między oczy. W mgnieniu oka otwiera się automatycznie ściana, a ogłuszone zwierzę toczy się do sąsiedniego kurytarza. Tutaj przymocowuje czterech ludzi łańcuch do tylnej nogi.

„Ciągnąć do góry!“ i wznosi się, aby następnie przez własny ciężar stoczyć się na walcu do płaskiego boiska, gdzie stoi „rozpruwacz żył“. Rozcina on żyły. Robotnik nadbiega z wiadrem i podchwytuje krew, podczas gdy ciało dalej się posuwa. Przed pięcioma ludźmi przechodzi ciało, zanim się odetnie głowę. Na grzbiecie toczy się ciało dalej w dół. Sześciu ludzi chwyta za przednie nogi, zdziera z nich skórę i rozcina ją przy kolanie na dwie części, ośmiu chwyta za tylne nogi i przecina je koło kolan. Dwóch ludzi toporami rozdziela pierś trupa na dwie części. Tłuszcz ściągają robotnicy, piętnastu ma zdjąć skórę, a trzech przecina mostek piersiowy na tyleż części.

Ciało okręcone łańcuchami podnosi się do góry. Nóż rozbija miednicę, a siedmiu ludzi zdziera skórę z ćwiartówek. Skórę z ogona zdziera dwóch ludzi; dwóch innych odżyna go, a chłopak rzuca go do skrzyni.

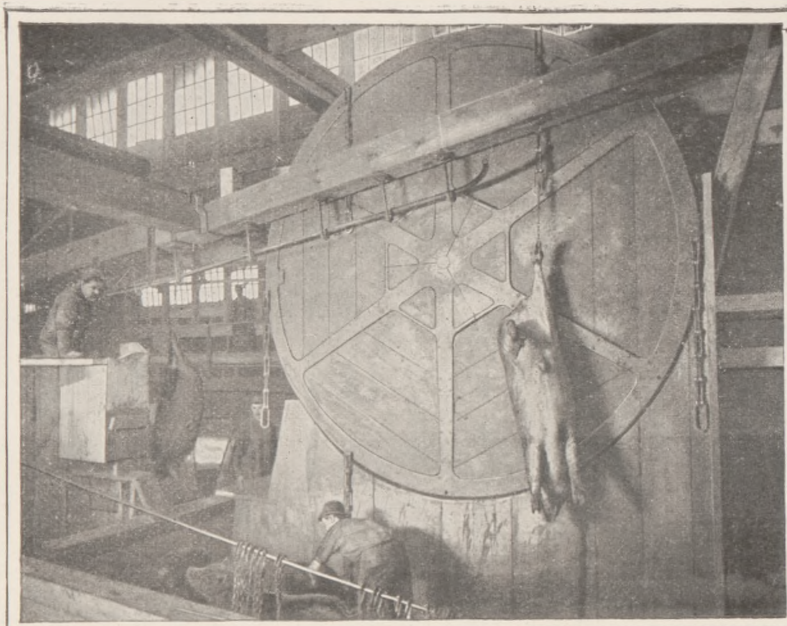
Tego rodzaju podziału pracy nie widziałem jeszcze nigdzie. A przecież wszystko szło bez przeszkód.

Znowu się zabierają do ciała. Sześciu robotników zdziera resztę skóry z boków, a sześciu z grzbietów, siedm pił przecina nogi, siedmiu ludzi wyjmuje wnętrzności — które zabiera inspektor rządowy, aby je badać na oznaki choroby — ośmiu ludzi rozbija stos pacierzowy, czterech czyścicieli na schodkach zmywa plamy z boków, czterech czyści wnętrze, czterech ludzi rozciąga na ziemi skórę, na której się szuka rżnięć, a ten robotnik, który w jednym dniu uszkodził skóry częściej niż dwoma rżnięciami, traci miejsce. Czterech zabiera skórę na wózkach, dwóch wyciska rękoma krew z ramion do lejka, sześciu ludzi rzuca się na ciało, aby je dalej czyścić, ośmiu czyści obie połowy miotłami i gorącą wodą, pięciu płucze wnętrze, przyczem zmieniają oni co pięć minut ubrania; inni myją szyję i grzbiet, inni znowu rozcinają stos pacierzowy, dalsi wyskrobują wnętrze a pięciu ludzi wyciera je suchemi szmatami. Następnie dostają się połówki do chłodzarni, mogącej pomieścić 13.340 takich połówek.

Temperatura w chłodzarni wynosiła w czasie mojej obecności 21° Celzyusza niżej zera. Podłoga była pełna trocin. Najlepsze mięso wysyła się do Anglii z powodów dawniej przezemnie wymienionych. Rogi przerabia się na grzebienie i rękojeście, racice na guziki, skórę surową wyprawia się, krew dostaje się do fabryki, gdzie służy do mieszania farb albo do przeczyszczania cukru, jelit używa się do fabrykacyi kiszek i kitu szklarskiego albo biorą je złociarze. Nic się nie wyrzuca.

Wymaga to krótkiego spaceru przez jedną ulicę, by przyjść na plac Libby Mc. Neill, skąd się wysyła trzy czwarte wszystkich konserw mięsnych na cały świat. Nowe cuda!

Zajmującą byłoby to rzeczą widzieć, jak wieprz wbiega do jednego końca rury, a drugim wychodzi jako dwa tuziny wieprzowych pasztetów. Dziś jeszcze nie doszliśmy do tego, jednak nie wątpię, że po kilku latach potrafimy to zrobić. I tutaj szło



WIEPRZ PRZYMOCOWANY DO KOŁA.

wszystko z szybkością, przypominającą zręczność kuglarzy. Wszystko, co wymagało zręczności i szybkości, spełniały maszyny. Czynności wielu setek mężczyzn i tysiące dziewcząt polegały na obsługiwaniu maszyn.

Widzieliście kiedy siekarnię krającą na dziedzińcu szwedzką rzepę na płatki? U Libby'ego widzimy maszynę elektryczną, która w podobny sposób kraje wielkie kawałki suszonego mięsa na płaty tak cienkie jak opłatki. Mięso kładzie się na ruchomą taśmę, obok której przechodzi powoli cały pułk robotnic, trzymających wielką ilość szklanych słoików. Chwytają one jeden lub dwa płaty mięsa i przyciskają je zręcznie i porządnie do szklanych boków słoika. Dzieje się to tylko dla zewnętrznego wyglądu, aby nadać słoikowi ładny wygląd. Skoro uporządkowano tę warstwę, chwytają one garść mięsa i wciskają ją palcami, dopóki się słoik nie napełni. Ta robotnica idzie dalej. Inne przymocowują na słoiku nakrywkę, inne znowu nalepiają etykiety a jeszcze inne zapakowują je.

Wszyscyśmy już pili odwar mięsny, ten starodawny, poważny odwar, który się gotuje godzinami na kuchni. U Libby'ego można poznać najnowszą Chicagowską metodę: W olbrzymim kotle widzimy przez małe okienka szklane falującą ciemną masę. Ekstrakt spływa do małych garnuszków, stęża się po ochłodzeniu i jest potem „wołem w filiżance“ albo czemś podobnie zajmującem.

Pudding bywa w dzień Bożego Narodzenia przez nas niecierpliwie oczekiwany, jest to przecież najmilszy wypadek w ciągu roku. U Libby'ego mogłem obserwować podobną niecierpliwość w żelaznych ramionach automatu, a robotnice z szczególną szybkością — ponieważ pracują wszystkie na akord — wyciskały sucharki z obrzydliwie wyglądającej mieszaniny, zawijały je w kolorowy papier i składały do pudełek. W kuchni kręciła się gromada robotnic między rzędami puszek z konserwami. Do każdej wlewały przyjemnie pachnący płyn, zwany także sosem mięsnym, dorzucały jeszcze garść płatów mięsnych i podawały puszkę dalej, a ktoś przymocowywał nakrywkę; przez uderzenie maszyny utwierdzała się ona zupełnie; puszka biegła dalej, upadała na jedną stronę, a w małej ołowianej kąpieli lutowały się krawędzie. Następnie dostawała się do szklanego kloszu, w którym przez

wybity w niej mały otwór wypompowywano powietrze. Potem spadała kropla ołowiu na otwór i zamykała szczelnie puszkę. Jakby demonem jakimś opętana, pędziła ku górze na galerye, wpadała tam do prawdziwego labiryntu maszyn i gdy się znowu ukazała, była automatycznie pomalowaną. Pięknie niebieska toczyła się dalej i przy nowem pojawieniu była pomalowana dookoła lśniącą wstęgą etykiety.

W rzeźni świń u Swiftów można było zauważyć pomysłowość Amerykanów. Oszczędzać pracy, wszystko, cokolwiek tylko jest możliwe, wykonywać maszynami, zmuszać ludzi jak i maszyny do największego pospiechu, mało wyrzucać, a z tego, co się uważa za bezużyteczne, przecież na jakikolwiek sposób wyciągnąć jeszcze dolary.

Olbrzymie interesa „z boku", jak się to mówi w Stanach Zjednoczonych, wynikają z użycia odpadków. I tak posiadają Swiftowie obszerną fabrykę mydeł. Gdy mydło ostygło, to się je tnie w bryły wielkości przedziałów kolejowych. Te wklada się do maszyn, które je rozdzielają na płaty. Płaty te rozcina się potem na pasma, dzielone dalej na funtowe kawałki; uderzenie maszyny wyciska na nich markę; dziewczęta przy stołach zdają się mieć cztery ręki, — bo tak szybko zawijają je w papier jednem pchnięciem, uderzeniem, obrotem i jednym rzutem zapakowują kawałki do skrzyń.

Znajdują się tam eleganckie mydła toaletowe, które maszyny ładnie zaokrąglają i przyrządzają. Jest także mydło na wełnę, którem się pysznią Swiftowie, a które według zapewnienia przeszkadzają kurczeniu się wełny.

Obok tego znajduje się sala, w której wyrabiają z tłuszczu wołowego margarynę. Jest to samodzielna wielka gałąź interesu. Ludzie wbijali łopaty do margaryny — robionej z około 40% oleju „oleo", części oleju z nasion bawełny, a z reszty mleka — i spychali bryły po ukośnej rynwie na dół, gdzie robotnicy chwytali je i rzucali do maszyny, która je przerabiała na dwufuntowe kawałki i podawała robotnicom, pakującym je czysto. Wszelka margaryna w Stanie Illinois musi być oznaczona na etykiecie jako taka i mieć biały kolor. Fabrykanci, którzy się starają dać jej przez domieszkę

wody kolorowej wygląd prawdziwego masła, płacą jako grzywnę 10% wartości towaru.

Swiftów zastałem bardzo zadowolonych, ponieważ odkryli środek, przy pomocy którego bez zabarwionej wody mogą uzyskać żółtawą barwę i odbiorców swych zaopatrzyć w wytwór zupełnie podobny do masła. Pozory zaś znaczą w Ameryce więcej, niż w każdym innym cywilizowanym kraju.

Te potężne domy wysyłkowe zmiażdżyły zwykłe rzeźnie. Rzeźnik nie może zużytkować odpadków, wielki przedsiębiorca zaś może mięso wołu sprzedać taniej, niż zapłacił za zwierzę, zato jednak ciągnie zyski z odpadków.

A ci przedsiębiorcy, którzy mogą setki tysiące wołów umieszczać na olbrzymich parowcach, wyposażonych specyalnie w chłodzarnie, panują nad całym angielskim targiem mięsnym.

Nadzór nad takiem przedsiębiorstwem wymaga nietylko znajomości interesu, lecz także szczególnej ostrożności. Jedno oko musi być zwrócone na hodowlę bydła w Meksyku, a drugie na targ londyński. Kwestyi taryfowej nie można przytem spuszczać z oka; o wartości skór trzeba ciągle być poinformowanym, koleje trzeba nastraszyć albo ułagodzić, robić oszczędności, a obniżać ceny.

Ustawicznie, gorąco wre walka, a wszystkich mniejszych handlarzy wypiera się bez litości.

Jak się załatwia interesa w Chicago.

Przez dłuższy czas na ścianach hoteli w Chicago widniał napis: „Uważaj na te ślady nóg! „Czyje ślady nóg, co za ślady nóg? uważaj dokąd one prowadzą?“ brzmiała zagadka.

Każdy wiedział, że „Uważaj na ślady nóg!“ było podstępem, jednak budziła się ciekawość. Nagle zauważono pewnego ranka, gdy mieszkańcy Chicago udawali się do interesów, że do bruku wszystkich ulic wstawiono ślady stóp z metalu. Prowadziły one do drzwi sklepowych pewnego wielkiego handlu obuwiem. Chicago śmiało się, a firma była znaną. Potem zabrało się kilka żartownisiów do tego i upiększyli bruk uliczny śladami stóp, prowadzących od biur swoich znajomych do szynków, od hali do hali, o coraz bardziej chwiejnym chodzie, a ślady te skończyły się przed drzwiami jakiegoś domu.

Ogłoszenia dwuznaczne okazują się w Chicago skuteczniejszemi niż w innych amerykańskich miastach, a to wiele znaczy. W Chicago znajduje się zakład naukowy do ogłaszania się, gdzie się informuje przedsiębiorców, których fantazya potrzebuje pewnej pomocy, jak się ogłasza swój towar z pomyślnym skutkiem i zmusza czytelników do odwiedzania sklepu. Główna rzecz to zawsze przekonywanie kobiet. Te zaś przychodzą nie po zakupna, tylko do oglądania. Pierwszem zadaniem jest doprowadzić je właśnie do tego, a o resztę łatwo.

Amerykańscy właściciele sklepów, szczególnie sklepów bławatnych, znają z gruntu kobiecą naturę. Nie praktykują dokuczliwego namawiania do kupna; a przecież właściciel sklepu wie, że jeżeli nie ma nic takiego do pokazania, coby wywołało zachwyt u odbiorczyni i coby przez wrażenie, że robi znakomity interes, mogło ją zmusić do wydania swego pięciodolarowego banknotu, to wtedy nadeszła dla niego chwila do zwinięcia interesu.

Dział inseratowy albo „publicystyczny“ wielkiego amerykańskiego domu towarowego — czy to fabryki obuwia czy też towarzystwa kolejowego — o wiele ma większe znaczenie niż w Anglii. Naczelnik jest zwykle dziennikarzem, który za polerowanie stylu ogłoszeń pobiera rocznie do 50.000 koron. Za nowy, szczęśliwy pomysł wydaje się pieniądze pełnemi garśćmi. W opłacaniu oryginalnie pomyślanych ogłoszeń współzawodniczą ze sobą firmy. Naczelnik oddziału inseratowego w pewnym domu opowiadał mi, że siedzi w biurze każdego poniedziałku i wtorku tylko po to, by przyjmować ludzi z pomysłami. Liczba odwiedzających w tych dniach dochodzi często do 150. Rzadko jednak da się użyć więcej niż 2% tych wynalazków.

Na stałe ogłoszenia, tydzień za tygodniem jednakowe, nie zważa Amerykanin. Naturalnie nie odnosi się to do etykiety cygar, biszkoptów albo patentowanego lekarstwa, tylko do zwyczajnych ogłoszeń. Te muszą się zmieniać za każdym razem. Nie mogą być za obszerne; unika się tego, zwyczajnego w Anglii powtarzania przez pięćdziesiąt albo sześćdziesiąt razy tegosamego. Zwyczajem jest rozpowszechniać coś w sposób osobliwy i uderzający w oczy.

Metoda domów konfekcyjnych może służyć za najodpowiedniejszy przykład. W jednym dniu odnoszą się wszystkie ogłoszenia tylko do żakietów. Nie robi się przytem tak wielkiego hałasu: To i to wysprzedaje się po ogromnie zniżonych cenach; byłaby to niezgrabna metoda. Amerykańskie ogłoszenia zwracają w czasie zimnej pogody uwagę na przyjemność noszenia ciepłego palta. Porównywują one wydatki na palto z rachunkiem lekarza. Kładą nacisk na dobroć wzorów w nowym sezonie, na tak stylowy i wygodny krój. Prawdopodobnie mówią coś o tem, jak się sporządza palto, skąd się to specyalny zastępca firmy przypatrywał najnowszym modom w Paryżu i t. d. Powoli, ustawicznie zwracają uwagę czytelników, aż przy końcu pokazuje się otwarcie, prawie rubasznie, że panowie X. wyrabiają specyalnie suknie damskie, że w pierwszej linii mają na uwadze jakość, a nie taniość, a jest to ofiara, którą tylko olbrzymia sprzedaż znowu wyrówna, a wtenczas potrafią co do ceny konkurować z każdą inną firmą. Pisząc to wszystko, mają na oku dokładną

znajomość natury ludzkiej. Jutro Balmers może być zajęty wyrobem szczególnie praktycznego gatunku spodni sportowych, albo kamizelek, albo też parasolek. Ciągle będzie można czytać inserat z zajęciem.

W tym punkcie amerykański inserent jest sprytniejszym od angielskiego. Angielski kupiec zwraca swoje ogłoszenia do tych, którzy potrzebują jego towarów, amerykański zaś układa swoje anonsy w ten sposób, że czytelnik z takim samym zajęciem czyta dział inseratowy co część redakcyjną. Słowa są w ten sposób ułożone, że wzbudzają rzeczywiście chęć posiadania wskazanego przedmiotu.

Amerykanin wydaje też więcej od Anglika na ogłoszenia. W pewnym domu handlowym powiedziano mi, że, gdy chodzi u nich o specyalną sprzedaż, to wydaje się na ogłoszenia w numerach niedzielnych aż do 20.000 koron.

Kto się zaś chce przekonać o skuteczności inseratów w numerze niedzielnym, niech tylko odwiedzi n. p. największy dom Marshall Field'a w Chicago w poniedziałek przed południem i niech przypatrzy się natłokowi pocących, spieszących się kobiet, które z chciwością oblegają kasy. W Londynie panuje także ścisk podczas wysprzedaży materyi na suknie, jednak ścisk, jaki mogłem obserwować w Chicagowskich składach konfekcyi w poniedziałek, podobnym był do procesyi w bardzo uczęszczanym kościele.

Istnieje jedna firma w Chicago, która się zajmuje osobliwym interesem; utrzymuje połączenia ze wszystkimi częściami Stanów Zjednoczonych a przez swoje katalogi także z wieloma częściami reszty świata. Nie ma żadnego sklepu, ma tylko katalogi. Płaci się 70 hal. za katalog, grubości londyńskiej książki adresowej. Montgomery, Ward i Spółka wydają 1 kor. 40 hal. na portoryum, przesyłając wam katalog. I w tem można poznać amerykańską pomysłowość w interesach.

„Nie jest to wcale naszym zamiarem, oddać Panu za darmo książkę, która nas kosztuje 5 koron,“ — oświadczają oni, — „jeżeli jednak chce Pan kupić u nas coś i dołożyć do tego 70 hal., to pokrywamy resztę.“ Wybiera się jakąś rzecz z katalogu, płaci się za to gotówką a Montgomery, Ward i Spółka przesyłają potem

towary. Dziwną jest rzeczą, że w składach tej firmy nie można kupić nawet wiadra na węgle, a może tam być tuzin jako wzory na okaz dla handlarzy z prowincyi.

W Anglii nie utrzymałaby się prawdopodobnie taka firma. Tam oddalenia są za małe, w Ameryce jednak są ogromne, a miliony ludzi żyją tam na odległych farmach i po wsiach, oddalonych o setki kilometrów od miast, gdzie nie można kupić foteli bujających, krytych pluszem, maszyn do szycia, gramofonów, konserw ani tysiąca innych rzeczy.

Wieśniacy kupują sobie katalog z tyciącami podobizn bucików, siodeł, naczyń stołowych, gotowych ubrań, dywanów, książek i fortepianów i wybierają sobie z tego, co im potrzeba. To jest właśnie przyczyną, dlaczego ten dom światowy otrzymuje dziennie po 30.000 listów. Pozwolono mi wejść do kantoru, gdzie się odbiera te listy. Personal był kobiecy, a jego praca bardzo prosta. Mają one patrzeć, czy zamówienia są zrozumiałe, oddać pojedyncze pozycye dotyczącym oddziałom, wypisać do tego karteczkę z objaśnieniem, tak że nie przeocza się żadnego przedmiotu i wszystkie odchodzą w tej samej paczce; oprócz tego mają uważać, czy pieniądze są dobrze liczone, i oddać je do kasy.

Na moje pytanie, zwrócone do dyrektora, czy nie zachodzą często przy tem trudności, z tego powodu, że artykuł nie odpowiada oczekiwaniu i że odbiorcy żądają zwrotu pieniędzy, odpowiedział tenże: „To się także zdarza". Dodał jednak przytem, że główną zasadą firmy jest: w razie otrzymania najmniejszej skargi prosić o zwrot towarów, opłacać przesyłkę tam i nazad i wypłacać bez zwłoki otrzymane pieniądze.

„Ten interes," oświadczył dyrektor, „polega na zaufaniu. Nie możemy uniknąć tego, że tracimy jakiegoś odbiorcę. Jeżeli go stracimy z powodu niezadowolenia, to możemy liczyć na to, że widzi on swe zadość uczynienie w podjudzaniu innych przeciw nam. Często się łudzimy. Niekiedy także zrzucamy z siebie odpowiedzialność. Jeżeli się zaś zdarza, że zamawiający jest bez wykształcenia, nie rozważnym albo rozczarowanym, to w żaden sposób nie opłaca się za jeden lub dwa dolary stracić w jego oczach dobrą opinię. Staramy się być sumiennymi w swoim ka-

talogu, a każdy odbiorca wie, że gdyby zaszła jakaś pomyłka, to nie będzie miał z tego powodu przykrości.

Dla tkwiącego po łokcie w interesach Chicago widok rozmaitych oddziałów tego domu towarowego był typowym. Utrzymuje on 2.500 pomocników; setki pisarzy na maszynie kłapią w każdym kącie; dwadzieścia dwie windy ustawicznie zjeżdżają i wyjeżdżają w górę; pięć olbrzymich wind towarowych zanosi towary do hal pakunkowych, a 65 aparatów telefonicznych dzwoni wszędzie w budynku. Jak mi mówiono, firma liczy dwa miliony odbiorców. Zaprowadzono mię do pokoju, pełnego szaf z registratorami, tak że łatwo było znaleść, jakiego rodzaju towar wysłała firma do farmera Hayseed'a, który nie całkiem był zadowolonym z przysłanej mu maszyny do koszenia.

Korespondencya takiego domu światowego jest naturalnie olbrzymią, lecz zamieszaniu zapobiega system. Wszystko przechodzi przez odpowiednie ręce. Jeżeli wyjdzie gdzieś na jaw pomyłka, to są zawsze na miejscu ludzie, którzy potrafią wydać decyzyę. Jeżeli coś załatwiono nieodpowiednio, to można zaraz znaleść winowajcę.

W Chicago czas jest za kosztowny, by zalepiać listy przez zwilżenie mokrą gąbką gumowanych brzegów. Załatwia to zgrabna maszynka, z której w przeciągu minuty wychodzi sto zalepionych listów. Tak samo w Chicago nie ma się czasu na to, by odesłać kosz z listami na jedną lub dwie godziny przed zamknięciem poczty, tak żeby jeszcze marki były ostemplowane. Dlatego też Chicagowskie domy handlowe kupują zawsze stemplowane marki aż do wartości 60.000 koron. Pewien dom kupił niedawno nawet za 120.000 kor. na zapas, a n. p. urząd pocztowy w Chicago opieczętował w lipcu r. 1902 naraz 2.339,800 znaczków pocztowych, a lipiec uchodzi przy tem za miesiąc „ogórkowy". Za główną pocztą w Chicago znajduje się mały budynek, w którym prasa drukarska codziennie przez dziesięć godzin pieczętuje marki, zawsze odrazu setkę.

Ten system oszczędzania dwóch godzin czasu przez sprzedaż już stemplowanych marek, dopiero niedawno wprowadzono w Chicago, a przecież już 60 wielkich firm ma pozwolenie od generalnego poczmistrza na kupowanie takich marek. I tak sprze-



SKUBANIE DROBIU.

dano w przeszłym roku opieczętowanych marek za 2½ miliona koron. Montgomery, Ward i Spółka pobierają w sezonie handlowym dziennie marki za kwotę 16—24 000 koron.

„Co Pan robi z temi markami, które Panu przysyłają zamiast gotówki?“ spytałem.

„No, porządną część z tego używamy do przesyłek pocztowych. Większą część jednak oddajemy pośrednikom, albo kto je chce kupić za dyskontem 2—5%, zawsze według zapasu, jaki posiadamy“.

Oszczędza się czasu także przez to, że się listów i przeznaczonych do wysyłki towarów nie wysyła z wielkich magazynów do głównego urzędu pocztowego. Worki pocztowe są pakowane już w składach. Jest przytem urzędnik pocztowy, a wszystkie adresowane i opieczętowane pakunki podlegają jego kontroli. Jeżeli ma wątpliwości co do dostatecznej opłaty, to każe zważyć pakunek. Następnie firma pakuje swoje worki, przeznaczone do rozmaitych Stanów, i oddaje je zapieczętowane wprost do pociągu pocztowego.

Wszystkie te praktyki oszczędzają czasu. A mimo tego, co się może dziwnem wydawać, poczta w Stanach Zjedn. jest tak ociężała jak rosyjska.

Anglik, który posiada w ojczyźnie wspaniale rozwinięty system pocztowy, dzięki któremu nader rzadko ginie list, będzie zirytowany w Stanach Zjedn., gdzie wybieranie listów ze skrzynek odbywa się rzadziej niż w Leeds, Birmingham, Glasgów lub innem większem mieście prowincyonalnem. Nigdy nie można liczyć na doręczenie listów przez posłańców, a listy giną ustawicznie. Marek nie sprzedają filie pocztowe, co nam taką sprawia wygodę. Kto ich potrzebuje, musi się udać do głównego urzędu pocztowego albo też do usłużnego handlarza przyborów papierowych. Skrzynki pocztowe, mało wpadają w oko i są brzydkie, zwykle przymocowane do chylącego się drążka. Poczty pakunkowej nie ma.

Pod wszelką godnością pozostaje jednak system telegraficzny w Ameryce. Linie należą do prywatnych towarzystw, nie do rządu. W dalekiej zachodniej prowincyi Yunnan w Chinach poro-

biłem w tym względzie jeszcze lepsze doświadczenia, niż z Amerykanami Stanu N. York.

Niedbalstwo jest jeszcze grzecznem słowem dla określenia przeciętnego amerykańskiego telegrafisty. Mianem powolności nie da się jeszcze oznaczyć dostatecznie mazgajstwo amerykańskich towarzystw telegraficznych. Należytości są niemożliwie wysokie. My Anglicy mamy często dosyć powodów do gniewania się na nasz system pocztowy i telegraficzny. Stany Zjednoczone jednak wyprzedziliśmy o 50 lat. Natomiast co do używania telefonów stoimy stanowczo o jedno pokolenie w tyle za Amerykanami. Kupiec chicagowski siedzi w swym kantorze i załatwia swe interesa przez telefon stojący na biurku. Na dalsze oddalenia łączy się z linią międzymiastową i rozmawia z firmą w Cleveland. Jego żona telefonuje codziennie do piekarza i rzeźnika, podając im, czego potrzebuje w tym dniu. Przez telefon załatwia się tak wiele, że potrzeba pisania listów kupieckich zanika coraz bardziej.

Kupiec chicagowski — (a uwaga ta odnosi się wogóle do Amerykanina) — znajduje się zawsze w tak olbrzymim pośpiechu, że nawet podczas dyktowania listu myśli o czemś innem. Tak też jest on w swych wywodach niejasny, rozwlekły i często bez wewnętrznego związku. Znam ludzi, których dyktowane listy były jasne, przystępne i zupełnie przejrzyste, musiały być jednak uważane za wyjątki.

A mimo tego interes idzie dobrze, pieniędzy jest zawsze dosyć pod ręką, a każdy okazuje się młodym, zdecydowanym i zapalonym do swej pracy. Panuje wesołość w tym pośpiechu. Jeżeli człowiek w wieku 40 lat nie zrobił jeszcze majątku, to przechodzi dla niego czas, wyniesienia się z Chicago. W wieku trzydziestu lat uchodzi człowiek za mężczyznę średniego wieku. W trzydziestym ósmym albo pływa w dolarach, albo też włóczy się wśród sosen Los Angeles z poszarpanym na strzępy systemem nerwowym.

W Chicago spotyka się setki zjawisk, które nas zrażają. Przechwałki wystarczają do tego, by zwykłemu człowiekowi, jeżeli nie rozporządza dostatecznym zasobem humoru, zrobiło się nie dobrze. Natręctwa, które Ci się w twarz rzucają, wzbu-

rzają Ci krew, a równocześnie przejmuje Cię dreszcz, jakoby ktoś przechodził przez Twój grób. Lepsze formy towarzyskie są drobnostkami, dla których mieszkaniec Chicago, co otwarcie przyznaje, żywi tylko lekceważenie. Uprzejmości nie uznają. U nich ma wartość czyn, chytry podstęp w interesach, zdolność wyjścia na swoje przy każdym interesie i umiejętność wyciskania z czego bądź pieniędzy.

Sprawiedliwość wymaga, by naród sądzić z jego własnego stanowiska. Jeżeli oceniamy mieszkańców Chicago tylko ze stanowiska pogoni za dolarami, to są oni bez wątpienia najgorliwszymi od Atlantyku po Pacyfik.

Ludzie bankrutują na wyścigi. Ale przytem nie widać kwaśnych min; dorabiają się prędzej niż przedtem. Rozum ludzi wysila się aż do granic prężności. Jak ognie sztuczne wznoszą się ludzie do majątków, jak kule ogniste rozpryskują się i nikną między szumowinami społeczeństwa, ulatniają się z salonów. Ale Chicago jest tak wesoło usposobione, tak optymistyczne, taką przedsiębiorczością przesiąknięte, że ogółem bierze się pod uwagę tylko pomyślne wyniki. Chybianie celu jest czemś, co się tylko innym ludziom zdarza.

Przyznaję, że życie w Chicago porywa. Skoro się jednak, spojrzy młodemu mieszkańcowi Chicago w wieku 24 lat w oczy który już zdobywa majątek, to poznajemy niespokojny wzrok szulera. Ludzie pracują ciężko, nawet za ciężko! Pracodawcy nie siedzą w swoich biurach, złoszcząc się na wymagania Trade Unions (związków robotniczych). Udziałowcy nie grają w krokieta, nie chodzą na polowania, nie przepędzają także niedzieli na wsi. Rękawy koszuli mają zakasane od siódmej godziny rano do szóstej wieczorem. Jeżeli im Trade Unions stoją w drodze, to potrafią je unieszkodliwić, ponieważ nienależącym do nich robotnikom podwyższają płacę. Z ludźmi mówią bez ogródek, czułostek nie zna się po obu stronach; wyraz „obowiązek“ nie znajduje się w amerykańskim słowniku kupieckim; na jego miejscu stoi „dolary“. Nie rozmawiają o tem z ludźmi, co jest sprawiedliwe i dobre, tylko w jaki sposób można zarobić więcej dolarów. Nie płaczą nad straconym interesem. Jeżeli można zrobić

interes, to go chwytają, a jeżeli ktoś przytem zbankrutuje, to inni się o to nie troszczą.

Chicago jest miastem, w którem głupiec nie posiadający większej ambicyi niż zostać pomocnikiem handlowym albo subjektem, otrzymuje daleko mniejsze wynagrodzenie niż w Anglii. Chicago jest przeciwnie miastem ruchliwego życia; nie ma tu innych sposobów wykształcenia się jak tylko własny spryt. Sprytny człowiek zawsze wygrywa.

W ciągu ostatnich dziesięciu lat podwoiła się prawie liczba fabryk; dochód z interesów wzrósł w tym czasie ze 135 milionów funtów do 161, płace podwyższyły się o 10%, a środki żywności podrożały o 40%. Przeciętna płaca dla całego miasta — od godnych litości kobiet, otrzymujących za uszycie pary spodni 10 h. aż do kierowników firm, dochodzących rocznie do 480.000 kor. — wynosi tygodniowo około 46 koron. Czynsz mieszkań w Chicago jest trzy razy droższy jak w większem angielskiem mieście prowincyonalnem.

Aby dojść do powodzenia, Chicago jest najodpowiedniejszem miastem na świecie, najgorszem jednak, gdy los jest przeciw Tobie. W jaki sposób się zdarza, że człowiek w Chicago mający energię, rozum i czerstwe zdrowie, może w ciągu dziesięciu lat zdobyć majątek? Powietrze wpływa także przy tem wiele, pobudza ono do pracy. I oprócz tego też mieszanina ras, która już sama przez się powiększa energię, mieszanina między tymi, którzy posiadali odwagę do czynu, do działania, do zrobienia decydującego kroku, czy to są Niemcy czy Irlandczycy.

I otoczenie jest czynnikiem ważnym. Nikt nie może pełzać, gdy wszyscy biegną. Jeżeli nie chce zostać zdeptanym, to musi także biedz. Więcej niż z wszystkiem innem trzeba się liczyć z koniecznością. Wszyscy milionerzy chicagowscy przybyli do Chicago jako ubodzy chłopcy. Wybili się, bo musieli.

„Mus. Musiałem!“ używajcie tego zwrotu, jak się komu podoba, jest on jednak prawdziwą tajemnicą powodzenia.

Pewnego dnia rozmawiałem z milionerem, który przybył na okręcie pełnym wychodźców, z Hamburga do Filadelfii, i zapy-

tałem go: „Czy myślał Pan kiedy o właściwej przyczynie swego powodzenia?“

„Często“, — odpowiedział mi.

„A co nią było?“ — pytałem dalej.

„Ubóstwo“, — brzmiała lakoniczna odpowiedź. „Ubóstwo jest największem błogosławieństwem, które może towarzyszyć młodzieńcowi. Ono robi z niego mężczyznę“.

Niagara w uprzęży.

Przed pięcioma laty siedziałem tu przez cztery dni i przypatrywałem się wodospadom, zrazu rozczarowany, potem zaciekawiony, następnie z otwartemi szeroko oczyma, wreszcie całkiem ogłuszony wielkim cudem, który to stan się przeradzał w poważny strach, gdy mnie pokonał ten wspaniały majestat wodospadów; przemoczony stałem w pyle wodnym, huk grzmiał mi w uszach a setki tęcz jak tańcujące delfiny przeciągały przed memi oczyma, wówczas gdy wiatr pędził wodę pod promienie słoneczne.

Pewnego pięknego wrześniowego poranku siedziałem znowu na tem samem miejscu. Był to jeszcze dawny kraj cudów z olbrzymem jako królem. Nie miałem wcale ochoty ubrać się w naoliwione płótno i włóczyć się po wilgotnych jaskiniach. Awanturniczy mały statek „Maid of the Mist, który z wyzywającym wdziękiem wyślizguje się do pieniącej się przepaści, nie pobudzał mnie wcale do tego odważnego przedsięwzięcia.

Ani też zaproszenia fotografów, chcących mnie chętnie zdjąć na tle Niagary, — skończoność na tle nieskończoności — były bezskuteczne.

Nie mogłem się obronić wielkiemu żalowi. Chciałem mieć pewność, czy będę jeszcze żył po stu latach. Nosiłem się z pragnieniem zobaczenia Niagary w roku 2002.

Czujemy bowiem miotanie lekkiego deszczyku, słyszymy potężny huk, widzimy wir piany, a potem zalega grobowy spokój, ponieważ Niagara, zrzucona ze swego spadu, jeszcze ranna i bez tchu, musi chwilkę wypocząć, zanim znowu sił nie nabierze i nie rzuci swych fal jak rozpuszczone włosy na czarne skały otchłani.

Niagarę ujęto w karby, a rzeka musi robić to, co człowiek chce. Jeszcze kilka lat, dziesięć, dwadzieścia, pięćdziesiąt — a żywioł

wodny będzie potulnym niewolnikiem. Chciałbym widzieć siłę Niagary, jak sobie toruje drogę, tę drogę, którą jej człowiek wskaże pociśnięciem na guzik elektryczny. A to właśnie dlatego, że gdy tu siedziałem i widziałem przeciągnięty przez rzekę drut o sile niewielkiej, bo tylko 50.000 koni, musiałem żałować, że oczy moje nie zobaczą przyszłego stulecia.

W mieście Buffalo, oddalonem około 45 klm., siedziałem w swoim hotelu, czytając i pisząc przy świetle elektrycznej lampy. Siłą, dostarczającą tego światła, była Niagara. Chodziłem do teatru, który był zalany światłem elektrycznem — z Niagary. Wszystkie ulice, domy, hotele, kościoły otrzymują swoje światło od — Niagary. Setkami kilometrów po miastach i ulicach przebiegają wozy elektryczne. Niagara je wprawia w ruch.

Na skręcie ulic głównych, z nagłymi zakrętami przez pola i pagórkowaty teren, widziałem czarny kabel, ciągnący się do miasta, do tych fabryk, które przenoszą siłę rzeki na oddalenie 90 klm.

Kocioł parowy do wytwarzania siły rozpędowej maszyn — zdaje się być bardzo zacofanem pojęciem! Cóż może znaczyć siła tysiąca maszyn parowych w porównaniu z lekkiem tylko uderzeniem Niagary?

Jechałem wozem pakunkowym prawie z szybkością pociągu pospiesznego — wóz był poruszany przez siłę Niagary — trzydzieści kilometrów do miejsca, w którem prąd się wytwarza.

Tam rozciągała się wesoło i majestatycznie, na tle dymów miasta Buffalo i czarnych olbrzymich elewatorów, rzeka Niagara; na przodzie, ponad koronami drzew wznosiła się ku błękitnemu niebu biała mgła — to oddech Niagary.

Udałem się do niskiego, z szarego kamienia zbudowanego budynku fabrycznego, skąd słyszałem lekki huk potężnych maszyn. Dwie mnie jednak rzeczy wpadły w oko, a mianowicie: Wszystko było czyste i nie było widać komina.

Była to elektrownia Niagara Falls Power Company.

Miejsce było oddalone o niecałe 2 klm. od wodospadów, jednak nad brzegiem rzeki, tam gdzie wody właśnie nabierały sił do wielkiego skoku. W pewnego rodzaju podwórzu widziałem coś jakby otwór kanału. Był on 65 mtr. szeroki i zwężał się ku

końcowi. Wylizywał on odrobinę rzeki, tylko łyk tego płynu, jak to kot zwykł zlizywać mleko z miseczki. Kanał miał wygląd worka, a woda płynęła z równą szybkością 6 klm. na godzinę do dziesięciu olbrzymich beczkowatych basenów, w których piana wodna wzbijała się do wysokości 41 metrów. Czterysta dwadzieścia stóp sześciennych wody wpadało w jednej sekundzie do każdego basenu. Woda znikała w ciemnościach i wydobywała się na światło dzienne dopiero o milę poniżej wodospadów. Przez otwory w skałach wpadała do rzeki, ale każda smuga wody wykonała swoją pracę. Każdy z tych dziesięciu basenów ma siłę, mogącą poruszać dynamo o sile 5.000 koni.

Wsiadłem do windy. Podczas zjeżdżania przeleciałem obok dziesięciu długich rzędów maszyn i błyszczących elektrycznych świateł, dopóki nie dotarłem do dna zagłębienia. Urzędnik otworzył tam zasuwalne drzwi, pod któremi o stopę niżej, wirując, płynęła woda z szaloną szybkością.

Było tutaj dziesięć turbin, wytwarzających siłę elektryczną. Woda przepływała obok nich skierowana ku górze, co jest bardzo korzystnem, ponieważ w ten sposób zmniejsza tarcie. Maszyny są obliczone na siłę 5.000 koni. Jeżeli siła rzeki staje się gwałtowniejszą, to osobny prąd porusza automatycznie regulator i w ten sposób reguluje przypływ wody. Ten regulator działa jak cugle na rozhukanego rumaka. Woda mogłaby wpaść z siłą, mogącą zdruzgotać maszyny, lecz przez ustawiczne drganie regulator wskazuje siłę wody, i sam może powstrzymać przypływ tak, ze siłę wodną można regulować.

Piątrowe budynki fabryczne wznoszą się na powierzchni. Stacya prądu Niagary leży o dziesięć piąter pod ziemią. Dlaczego? Ponieważ musi się otrzymać wodospad i dlatego, by, skoro Niagara w zimie pokryje się lodem, można wodę z pod tych lodów wyprowadzać. Z tego też powodu stacya wydaje się tylko piątrową.

Na dnie poszedłem do wielkiej hali. Jest ona wielką, jasną i czystą. Dziesięć silnic elektrycznych stoi rzędem. Ale co za silnice!

Tak wielkie jak pomosty kapitańskie największych okrętów bojowych, czarne i groźne. A huk taki, jak gdyby roiło się tam

dziesięć milionów wystraszonych z ula szerszeni. Turkot podobny jest do trzeszczenia tartaku parowego. Każda z tych maszyn wytwarza prąd o sile napięcia 2.000 wolt i w tempie 25 obrotów na sekundę.

Tak jednostajny był huk tych dziesięciu olbrzymów, że gdy uszy po kilku minutach się do niego przyzwyczaiły, miałem wrażenia zupełnej ciszy dookoła mnie. Scena wydawała się wprost nienaturalną. W kąciku siedział jakiś młodzieniec i czytał gazetę. Nieco niżej widziałem robotnika ścierającego ręką tłuste odpadki z małej silnicy, służącej do wzmocnienia prądu. Inny człowiek zdawał się stać bezczynnie, uważał jednak na maszyny. Zresztą nie było tu nikogo.

Tak Niagara znajduje się w pętach maszyn, które dostarczają siły kolejom i młynom, światła miastom i robią, co sobie kto życzy. Tutaj nie ma kotłów ani pieców; nie palono ogni, hala jest chłodna jak galerya obrazów, wszystko jest czyste, wszystko się obraca jak najszybciej.

Mimo wytwarzania siły 50.000 koni, panowała tu powszechna cisza. Całość wydawala się apoteozą maszyn elektrycznych, a przecież mówią, że elektryka dopiero się rozwija. Tą siłą zaopatrują silnice nietylko okolicę w promieniu 90 klm., ale także wykonują dla oszczędzania pracy inne czynności, nawet około siebie samych. Wszystkie maszyny smarują się automatycznie. Do oczyszczania potrzeba tylko pocisnąć na guzik elektryczny, a prąd zgęszczonego powietrza zdmuchuje najmniejszy pył.

Całą pracę załatwia się pociśnięciem na guzik. Pociśnij na ten guzik, a zgęszczone powietrze uspokaja jedną z tych silnic o sile 5.000 koni. Każ swojej pięcioletniej córeczce puścić w ruch zwykłą dźwignię, a skazała ona na bezczynność całą siłę Niagary, a maszynerya z jękiem i stękaniem przestaje pracować. Pozwól jej znowu poruszyć dźwignię, a miliony wiader wody, które po skałach się toczyły, wpadają do dziesięciu olbrzymich basenów, i wytwarzają siłę, która rzeczywiście powołuje do życia całe miasta. Fabrykanci są obecnie zmuszeni przenieść swoje zakłady do bezpośredniej bliskości Niagary. Siła ta ciągnie setki wozów ciężarowych i usuwa kotły i kominy z pięćdziesięciu fabryk w okolicy.

Są jeszcze inne towarzystwa, które korzystają troszeczkę z Niagary; wspominam tylko o „Niagara Falls Power Company“, ponieważ ten olbrzym ma kapitał przeszło 100 milionów, jakkolwiek z powodu daleko sięgających swych planów nie rozdzielał dotychczas dywidendy. Dochody były wprawdzie olbrzymie, ale używano ich do coraz dalszego rozszerzania przedsiębiorstwa.

W okolicy powstały liczne fabryki; są one jednak czyste, dobrze zbudowane i bez kominów; dymu tam nie znajdziesz; kabel łączy fabrykę z elektrownią i dostarcza potrzebnej do poruszania maszyn siły.

Niagara Falls Power Company nabyła sobie prawo pobierania z górnego biegu rzeki wody potrzebnej do wytwarzania siły 200.000 koni. Dotychczas pobiera ona tylko czwartą część tej siły, w ciągu jednak roku dojdzie do połowy, a potem nie ma wątpliwości, że będzie używała wedle koncesyi każdego litra i że się postara o rozszerzenie umowy.

Powiedziałem przedtem, że towarzystwo ma doniosłe zamiary. Oto przykład. Zdobyło ono trzy kilometry brzegu rzeki wraz z 435 hektarami przyległego obszaru. Wszystko to jest przeznaczone do budowy zakładów przemysłowych, które zechcą korzystać z siły elektrycznej. Dalej: Gdy towarzystwo otwarło ruch, oznajmiło ono — albo jemu podległe towarzystwa udziałowe — że instalacye siły elektrycznej albo światła będą kosztowały tyle a tyle, a konsumenci będą mogli używać, ile tylko zechcą. Tak tanio nie można było dostać elektryczności nigdzie. Gdy się każdy z uśmiechem wedle tego urządził, ogłoszono, że obliczać się będzie cenę prądu według ilości zużytej siły elektrycznej.

W okolicy rozglądałem się za fabrykami, które korzystają z siły Niagary. Jest tam fabryka papieru, wytwarzająca dziennie 120 ton papieru. Wodę do użytku domowego dostarczają do miast, leżących nad wodospadami, pompy elektryczne. Jedna firma potrzebuje 5.000 siły koni do wytwarzania aluminium drogą elektryczną. Siedm wielkich towarzystw elektryczno-chemicznych używa go. Pewna fabryka zawiasów i klamek porusza swe wszystkie maszyny przy pomocy elektryczności. W Tonawanda, w połowie drogi między Buffalo a Niagarą, linia kolejowa używa ele-

ktryczności do swych maszyn. Wentylatory szkół publicznych mają również motory elektryczne.

Widząc wszystko, co się tam dzieje, jak urządzenie, które nie jest właściwie niczem innem niż śluzą rzeczną, wywołuje przewrot w całej produkcyi, z zapałem przeniosłem się myślą w przyszłość. Dość jednak cudownych wymysłów przyniosą nam już najbliższe lata, by dać pokój fantazyom.

Rozmawiałem z pewnym człowiekiem, który brał udział w pierwszym ruchu, mającym na celu wyzyskiwanie sił Niagary. Z początku ludzie byli sceptycznie usposobieni, konserwatywni i oporni. Dzisiaj po latach próbnych, przedsiębiorstwo wzbiło się wysoko. W czasie ostatnich pięciu lat powstał w kraju wielki ruch. A zamienił on nie tylko dawne parowe fabryki na elektryczne, lecz przeniósł także cały przemysł fabryczny nad brzegi Niagary, gdzie można otrzymać tak tanią siłę. Do 10 lat Niagara dostarczy conajmniej 500.000 hp energii.

Czyż mamy wyobrażenie o tem, co znaczy siła pół miliona koni? Już siła jednego dostarcza pożądanej energii, by ciężar 16.500 klg. podnieść w minucie o jedną stopę. Całe miasto Buffalo ze swymi elektrycznymi tramwajami, fabrykami, windami, elewatorami potrzebuje tylko 25.000 koni.

Miliony amerykańskich dolarów są w pogotowiu, by służyć do robienia dalszych prób korzystania z sił rzeki na pożytek ludzkości. Gdyby się każda pracownia, każdy dom, każda fabryka w obrębie 90 klm. od Niagary posługiwała siłą elektryczną, toby trzeba do tego siły 300.000 koni. Radzi się teraz nad planami użycia siły 600.000 koni.

A w tem właśnie objawia się jasno różnica między dzisiejszym Anglikiem a Amerykaninem. Pierwszy zaopatrzyłby się tylko w potrzebną siłę i obchodziłby się z nią ostrożnie. Amerykanin zepewnia sobie całą, aby ją potem tak tanio odsprzedawać, że fabrykanci z dalekich okolic tutaj się przenoszą, aby otrzymać taniej prąd. Podaż wytwarza popyt.

Czy nie ma granic dla żywiołu Niagary? Czy będzie ona pewnego dnia biła świnie w Chicago i za pomocą windy podnosiła nas na 32-gie piętro budynku Park Row w Nowym Yorku? Dzisiaj są jeszcze granice, ustanawia je cena miedzi. Koszta ka-

bla miedzianego długości około 150 klm. są tak wielkie, że koszt siły elektrycznej przewyższyłby tenże siły parowej. Wprawdzie zwolennicy systemu Marconi'ego są mniemania, że bliskim jest dzień, w którym siła Niagary da się przenosić na dowolną odległość bez pomocy drutu.

W każdym razie wspaniała przyszłość kraju nad Niagarą, tak po stronie amerykańskiej, jak kanadyjskiej, nie jest czczem marzeniem. Wodospady Niagary, cud i arcydzieła przyrody, przestaną być tylko celem niedzielnych wycieczek, staną się robotnikiem; ich siła jest nieograniczona. A jak to w sto lat później, gdy się elektryczność rozpowszechni i gdy Niagara będzie obciążona aż do ostatniego kilogramu, będzie wyglądała okolica dookoła niej? To pytanie postawiłem sobie, siedząc w kurzu wodnym, ogłuszony hukiem spadających fal, a przecież żałowałbym, gdybym nie był świadkiem tego widowiska.

O robotniku amerykańskim.

Po części jest on Anglikiem, po części Niemcem, po części Irlandczykiem. Druga połowa jego jest różnorodną mieszaniną Szwedów, Włochów i francuskich Kanadyjczyków. Z prawdziwą dumą szczyci się nazwiskiem anglo-saskiem, jeżeli nie ma szkockiego. Prócz tego kształci się pilnie, umie na pamięć Burnsa, czytuje Jana Maclarena i J. M. Barriego i ubiera swych synów w szkockie spodniczki.

Amerykanin angielski jest dumnym ze swego pochodzenia. Inni Amerykanie uchodzą u niego tylko za „Hollandczyków“ albo „Dagos“, lub — papier by się zarumienił, gdybym napisał, w jaki sposób wyraża się o Irlandczykach.

Robotnik amerykański jest mieszańcem; przesadzono go z jednej ziemi do drugiej, wyrósł w cieplarnianem powietrzu, które go robi przedsiębiorczym, rozsądnym i przemyślnym. Składa się tylko z nerwów, podobnie jak i płeć piękna.

Między robotnikiem amerykańskim a angielskim istnieje daleko większa różnica niż w ogóle mniemamy. Pojęlibyśmy to prędzej, gdybyśmy władali większą ilością języków. Amerykanin obchodzi się na ogół źle z językiem angielskim. Jego gramatyka jest tak pochyła, jak wieża w Pizie, i unika on litery „u“, jakby była zarażona wścieklizną.

Robotnik ten ma szczególne zamiłowanie do porównań. Na żartach nie zbywa mu nigdy; przeholowuje w nich, by kontrast był tem silniejszy. Jako dziennikarz dałbym dwa palce lewej ręki za to, gdybym miał do rozporządzenia taką obfitość fantazyi, jaką zaprawia przeciętny Amerykanin swą mowę. Przysięga on. Nie jest to steorytypowa przysięga poczciwego londyńskiego obywatela, tylko oryginalna, sprytna i sarkastyczna. Żuje on swój tytoń i tęgo pluje. Woli cygara niż fajkę i płaci po 20 hal. za jedno.

Są one zielone, przynajmniej dla angielskiego podniebienia, wstrętne. Jeżeli się znajduje w miejscu, w którem nie może palić, to odgryza sobie dwucalowy kawałek cygara i żuje go. Żadne miejsce nie uchodzi u niego za święte.

Jest on wyższy, lepiej zbudowany, barczystszy i ma jaśniejszą cerę od Anglika, wygląda także zdrowiej, nie jest jednak bynajmniej tak silnym. Źle zbudowane, krzywonożne, wąskie w piersiach, chorowite dziecko londyńskie zawstydza pod względem wytwałości Amerykanina.

Chociaż porównanie jest trochę niedokładne, to jednak rzekłbym, że Amerykanin przy pracy jest koniem wyścigowym, Anglik zaś koniem roboczym. Koń wyścigowy biegnie szybciej, jednak roboczy uciągnie większy ciężar i wytrzyma dłużej. Amerykanowi brak cierpliwości i wytrwałości. Pracuje on z wysiłkiem i pod silnym bodźcem; w porównaniu z nim robotnik angielski kuleje. Jednak Amerykanin wycieńcza się szybko. To też jest przyczyną, dlaczego się tak rzadko spotyka w zakładach przemysłowych starszego człowieka.

Na ogół robotnik amerykański jest tęgim chłopem, zgrabnym i „bywalcem". Bywalcem jest w Ameryce ten, który chętnie bywa z kolegami. Jest on wesoły i dobroduszny. Ta dobroduszność, ten dar humoru, który w nim tkwi, równoważy się z wysiłkiem, z jakiem pracuje. Spojrzyjmy tylko na otwartą bramę angielskiej fabryki w porze obiadowej. Wysuwa się gromada; większość spieszy do jedzenia z poważną i cośkolwiek zastraszoną miną. A teraz przypatrzmy się otwartej bramie fabryki amerykańskiej. Gromada dorosłych żaków wyskoczy, w wesołem i radosnem usposobieniu, bo znają oni życie tylko z wesołej strony.

Jeżeli chcemy znaleść smutnego człowieka, to trzeba udać się do dyrektora fabryki. On ponosi całą odpowiedzialność. W jego oczach nie płonie ogień; na policzkach występują zmarszczki a często nawet nad uszami siwe kosmyki włosów.

A teraz uważajmy na kontrast między obema krajami. W Anglii zdrowym, świeżo wyglądającym człowiekiem jest zazwyczaj pracodawca, a znużonym poważnie wyglądającym mężczyzną robotnik.

W Ameryce widzi się robotników w bardzo wesołem usposobieniu. Pracodawca jest człowiekiem zmęczonym, wycieńczonym i zużytym, który tylko po to żyje, aby pracować; a jak mi niejeden przyznał, jest on okropnie stargany tą nieustanną męką.

Amerykanin jest ruchliwszym niż jego angielski kolega. Tkwi w nim pęd do awanturniczości. Jest on gotów zamienić swój zawód inżynierski za posiadanie szynku, albo swój sklep z zegarkami za farmę, albo też zrezygnować z parafii, by jako podróżujący handlarz szukać szczęścia, jedynie, ponieważ mu się tego zachciewa. Nie słyszy się zdania: Mam się troszczyć o żonę i dzieci i muszą dlatego pilnie strzedz swego stanowiska. Amerykanin nie daje sobie napluć w kaszę. Stoi on na równej stopie ze swym chlebodawcą. Bo może przecież po pięciu latach zostać większym fabrykantem od tamtego. „Jest on wolnym obywatelem Stanów Zjedn.“ a żądza okazywania swej niezawisłości skłania go często do czynów nagannych. Jest on rubasznym, lecz bez zamiaru obrażenia; jest to tylko jego zwyczajem. Nie myśli on inaczej jak robotnik w Yorkshire, którego Londyńczycy pomawiają o rubaszność.

Amerykanin okazuje rzeczywiście serdeczną radość z pracy. Jest on optymistą z niezachwianą wiarą w swą własną zdolność. Wszystko, co czyta o pracy w gazetach, musi służyć za dowód, jak przebiegłym chłopcem jest Amerykanin, a jakim fujarą Europejczyk. To się mu podoba. Nie prenumeruje gazety, która mu nie zapewnia, że należy do kraju będącego własnością Boga. Entuzyazm unosi się rzeczywiście w powietrzu, powodzenie czeka każdego, który ma rozum.

W warsztatach pracuje się z niepojętą szybkością. Widziałem, jak koło rozpędowe, znakomity mechanizm, który oszczędza pracy, pobudza robotników do wesołej gorliwości. Wszyscy spełniają swą pracę ochoczo i szybko. Pod względem jakości wytwarzanej pracy, każdy Anglik przewyższa Amerykanina. Są jednak tak w Anglii jak i w Ameryce chwile, w których tylko chodzi o taniość, szybkość i możliwie największą pracę.

Można robić amerykańskim wyrobom rozmaite zarzuty, ponieważ są mniej trwałe od angielskich, jednak dla swego celu wytrzymują dosyć długo. Są tanie, a następnie można nowe

kupić. Dlatego też maszyny oszczędzające pracę, odgrywają tak doniosłą rolę.

Amerykanina nie uważam za tak dobrego robotnika, jak jego kuzyna z drugiej strony Oceanu, już z tego powodu, że się nie żąda od niego równie dobrej jakości. Nie poszukuje się wyszkolonych robotników. Najbardziej cenione są pomysłowe głowy, które wymyślają nowe, oszczędne maszyny, a następnie robotnicy, którzy przez wiele lat tylko jedną robotę wykonywali, tak że im praca idzie od ręki. W jednym i drugim względzie Amerykanin przewyższa Anglika.

Jakkolwiek robotnik amerykański pobiera większe płace niż angielski, to jednak dzięki własnej zręczności i przy użyciu maszyn dostarcza on wyrobów maszynowych lepiej zrobionych i nadających się lepiej do użytku, któreby się mogły śmiało zmierzyć z towarem wyrobionym w Europie, gdzie płaca jest gorszą a maszyny są tylko środkami pomocniczymi a nie najważniejszym czynnikiem. Za to fabrykant amerykański sprzedaje taniej swoje wyroby niż angielski. Prócz tego angielski fabrykant często jest zawisły od swych robotników, którzy domagają się podwyższenia płac, a musi on zwyczajnie ustąpić, skoro nie może polegać na stałej umowie, już z tego powodu, że w razie wybuchu strajku nie znajdzie innych robotników. Amerykanin zaś może spłatać figla swoim robotnikom, ponieważ na wypadek bezrobocia znajdzie zawsze ludzi, którzy dzięki amerykańskiej giętkości przynoszą dostateczne wiadomości, by w jak najkrótszym czasie przy pomocy maszyn wytworzyć to, co się udaje angielskiemu robotnikowi dopiero po długiem wyćwiczeniu.

Trade-Unions są silne i ich potęga wciąż rośnie. Ogółem więcej się tam odczuwa ich wpływ i kierownictwo niż u nas. Z nielicznymi wyjątkami ludzie należący do Trade-Unions, nie wahają się pracować razem z nieunionistami. Jeżeli jakiś człowiek nie należy do tego związku, inni nie starają się go usunąć z jego stanowiska. Wszyscy są w wolnym kraju i robią, co im się podoba. Możliwe, że się go uważa za dziwaka, który się nie chce zapisać, ale to nie może powodować odprawienia go. Związkowi i niezwiązkowi pracują razem. Tak samo z drugiej strony pracodawcy nie wykluczają związkowych i nie wzbraniają się

przyjąć człowieka, należącego do Trade-Unions. Nie potrzebują suszyć sobie głowy nad tem, co będzie, jeżeli im Trade-Unions zrobią trudności, a to dlatego, że prawie we wszystkich gałęziach przemysłu godzą wtenczas nienależących do cechu chłopców, którzy już po miesiącu tak samo pracują jak tamci. Amerykanin stara się, mieć zręcznych i energicznych robotników i wcale się nie troszczy o to, czy należą oni do związku czy nie.

Jednem słowem: Postęp Ameryki na polu przemysłu jest postępem maszyn. W ostatnich pięćdziesięciu latach liczba robotników powiększyła się pięć i pół razy, a płace podniosły się dziesięciokrotnie. Najważniejszem jest jednak, że wartość wyrobów się podniosła trzynastokrotnie. To znaczy, że robotnik jest $2^1/_3$ razy lepiej płatny niż jego poprzednik z przed pięćdziesięciu lat, a fakt ten napełnia go zrozumiałą dumą.

Wynachodzenie oszczędnych maszyn roboczych nie doszło jeszcze końca, przeciwnie robi bajeczne postępy. Usuwa się setki tysięcy robotników. Przechodzą oni do innych zajęć. Często jednak nowo wynaleziona maszyna, która dwa razy tyle wyrabia co stara, powoduje pomnożenie personalu robotników, zamiast jego zmniejszenia. Firma może wtenczas tak tanio wytwarzać towar, że pokonywa całą konkurencyę a zamówienia wpływają w olbrzymiej ilości.

Fabrykanci angielscy żalą się na to, że robotnicy stawiają opór wprowadzeniu maszyn, oszczędzających pracę. Tego rodzaju skargi nie słyszałem nigdy w Ameryce. Tam robotnicy godzą się z faktem, a wiedzą dobrze, że maszyny są podstawą rozwiniętego handlu. Do tego jeszcze przyczynia się okoliczność, że niektóre wynalazki i drobne ulepszenia pochodzą od samych robotników. Pytałem się pewnego fabrykanta amerykańskiego: „Czy niektóre ulepszenia pochodzą od Pańskich robotników?“ Odpowiedź brzmiała: „Naturalnie; a są one zawsze najlepsze. Pracę, jakiej się wymaga, wykonywać może każdy młody chłopak; ale my potrzebujemy rozumu, który wynachodzi nowsze i lepsze sposoby“.

Takie samo pytanie postawiłem fabrykantowi angielskiemu; odpowiedział: „Od naszych robotników nigdy prawie nie otrzymujemy nowych pomysłów“.

Nie mogę pomyśleć, aby robotnik angielski nie miał tyle rozumu, by wynaleść nowe ulepszenia maszyn. Atoli tutaj musimy zważyć na odmienny stosunek, jaki zachodzi między pracodawcami a robotnikami. Naszym robotnikom brak swobody, powiedziałbym nawet zażyłości, która istnieje w Ameryce. Robotnik angielski stoi przed swoim chlebodawcą prawie z obawą. Boi się, by nie był uważany za zarozumiałego, przedewszystkiem zaś chciałby unikać nagany.

Byłem świadkiem następującego wypadku w Ameryce. Pewien właściciel fabryki w Clevelandzie, który mnie oprowadzał po swoich zakładach, stanął nagle, aby krytykować pracę pewnego robotnika. Ten odwrócił się do niego i przez pięć minut padały ostre słowa z jednej i z drugiej strony, bo jeden chciał przekonać drugiego, że jest osłem. Robotnik był bez wątpienia zuchwałym. Zdziwiony słuchałem. Potem powiedziałem fabrykantowi: „W Anglii żaden pracodawca nie pozwoliłby odpowiadać swym robotnikom w taki sposób, jak się to teraz Panu stało“.

„Tak jest zupełnie dobrze“, — odpowiedział on. „Bo miałbym go za nic, gdyby się na oślep stosował do moich poglądów. Jak Pan jednak widzi, ma on własne zapatrywania, a takich ludzi, jak on, potrzebujemy właśnie w fabrykach jak moja“.

Robotnik nazywa fabrykanta „Boss“ (majster), nie poważa go jednak wcale jako swojego majstra. Słowa „Pan“ nie słyszy się nigdy. Stosunek ten podobny jest do stosunku spólników, jednak bez śladu głębszego uczucia łączności. Każda strona kieruje swój największy wysiłek do utrzymania największej płacy; z tego też powodu zwalczają się nawzajem, a chociaż padają po obu stronach nawet ostre słowa, to jednak pamiętają zawsze o tem, że znajdują się w tymsamym interesie, a każde uszkodzenie innego pociąga za sobą szkodę własną. Pracodawcy nie trzymają się zdala od swych robotników, podczas gdy z drugiej strony robotnicy nie odczuwają najmniejszej obawy, gdy mają jakieś życzenie do swego majstra.

Robotnik amerykański nie przywiązuje się do żadnego zwyczaju. Pracuje ciężko, sam o tem nie wiedząc, chyba porównując się z Europejczykami, a tych uważa on za zacofanych i zbyt powolnych.

Wszyscy spieszą się; męczą się. Anglik, oświadczający, że nie jest takim głupcem, by na taki pośpiech zachorować, skoro tylko pobędzie w tym kraju przez kilka miesięcy, bezwiednie zacznie tak samo się spieszyć. Leży to w powietrzu amerykańskiem. Nigdy nie natrafiłem na Amerykanika, któryby nie chciał wykonać pracę w jak najszybszym tempie i pod srogim naciskiem. Zapewnienie, że Anglik przy powolniejszej pracy wytwarza lepsze wyroby, wywołuje tylko pogardliwy uśmiech. W każdym razie Amerykanin jest każdej chwili gotów do ciężkiej pracy. Kocha się w dolarach. Szkoły politechniczne w Ameryce są przepełnione młodymi mechanikami. Z kolegiów idą wykształceni ludzie do fabryk, by pracować obok niewykształconych emigrantów. Wiedzą oni, że uważne oczy patrzą na nich a awans nastąpi rychło, skoro okażą się zdolnymi.

Życie jest ciężkie. Wielu robotnikom nie szczęści się. Poglądy na pracę są często materyalistyczne, nie zna się filantropii ani względu dla starszych ludzi. Jest to walka, w której inni muszą ustąpić miejsca najzdolniejszym robotnikom.

Robotnik angielski, o ile go znam, nie uważa siebie za podrzędną osobę, w porównaniu jednak z Amerykaninem jest uosobieniem skromności. Za Atlantykiem Amerykanin jest pierwszym, a reszta świata nie ma żadnego znaczenia.

Płace można brać w rachubę tylko według wartości pieniędzy. Robotnik amerykański, choć bez zaprzeczenia więcej zarabia niż angielski, musi za to ciężej pracować, więcej wydawać na utrzymanie, a na samo mieszkanie trzy razy tyle co w Anglii. W Chicago w ostatnich latach podniosły się płace o 10%, ceny środków żywności zaś podrożały o 40%, dlatego też robotnik wychodzi na tem gorzej niż przed pięcioma laty; a w pewnej mierze odnosi się to ogółem do wszystkich Stanów Unii.

Wyrób obuwia.

Nawet 1% ludności Wielkiej Brytanii nie znajdzie się, któraby w jakikolwiek sposób nie płaciła Ameryce haraczu za buciki, które nosi. Nawet gdy nie są sporządzone w całości, lub częściowo w Ameryce, to jednak pochodzą przeważnie ze sprowadzonych z Ameryki maszyn, lub też fabrykanci płacą olbrzymie sumy za amerykańskie patenty. W Anglii nie znajdziemy ani jednej fabryki, w którejby nie było oszczędzających pracę maszyn amerykańskich. Sklepy z amerykańskiem obuwiem spotkać można tak samo w przeważnej ilości mniejszych miast angielskich, jak również na stałym lądzie.

Nie można zapewne zarzucać Anglikowi szczególnego zamiłowania do amerykańskich wyrobów; przyzwyczaił się jednak do noszenia amerykańskich bucików, ponieważ są albo lepsze albo trwalsze. Amerykańskie fabryki obuwia są przez dziesięć miesięcy w roku przeciążone pracą; w angielskich kwitnie interes tylko przez krótki czas, a wiele fabryk trzeba było pozamykać. Robotnicy w fabrykach amerykańskich zarabiają tygodniowo 60 koron, pracując bez przerwy, w angielskich zaś otrzymują zwykle 18 koron, a bardzo są zadowoleni, gdy dochodzą do 30 koron.

Niedawno, bo może przed pięcioma lub sześcioma laty, buciki amerykańskie poczęły w wielkiej ilości okazywać się na wystawach sklepowych w Anglii. Spotkały się one z lekceważącym ruchem ramion i z wesołym uśmiechem wobec tak głupiego mniemania, jakoby potężny przemysł angielski miał się kiedyś bać amerykańskiego. Fabrykanci angielscy sądzili, że chodzi tutaj tylko o przemijający kaprys, i że jedna zima wykaże Anglikom małą trwałość obuwia amerykańskiego. Nie było ono jednak złe.

Skoro się rozpoczęła inwazya i wytwórca angielski spostrzegł, że wypiera się go coraz bardziej, okazywał z początku

ochotę do zwalenia winy na krajowych robotników. Zarzucał im powolność i opieszałość i obwiniał zgubne Trade-Unions o to, że nie mógł podjąć konkurencyi z przemysłem amerykańskim. Ograniczono zatem produkcyę. Potem fabrykanci doszli do tego, że maszyny mają przecież większe znaczenie niż przypuszczali. Aby dotrzymać kroku, poczęli zabierać się do metod amerykańskich. Gdy się zaś robotnik angielski spostrzegł, że przez wprowadzenie ulepszeń obuwie stało się tańszem i naturalnie zmalał popyt za robotnikiem, począł się skarzyć, że się mu odbiera chleb z ust. Ludzie urządzali po miastach demonstracye, procesye, wyli i obrzucali błotem fabryki, które wprowadziły maszyny amerykańskie.

Fabrykant angielski zmądrzał, robotnicy trwali w indolencyi i krótkowidztwie.

Tymczasem fabrykanci amerykańscy dostarczali towaru pierwszorzędnego, ładnego i dobrego. Skoro widzieli, że bucik jest o odrobinę za wąski, inny znów za szeroki, nie zapewniali wcale: „ten się Panu nadaje“, tylko robili nowy, który unikał obie niedogodności i był zupełnie wygodny. Obecnie każda amerykańska fabryka dostarcza bucików o różnicy połowy numeru. Oprócz tego fabrykant amerykański miał wzgląd na to, — co dopiero później zauważono w Anglii — że noga niekażdego człowieka jest proporcyonalną. Dlatego też sporządza się teraz buciki w sześciu rozmaitych szerokościach. W tem leży właśnie tajemnica wygody bucików amerykańskich. Anglicy musieli stosować się ze swemi nogami do nowych bucików; wszyscy pamiętamy doświadczenia, któreśmy przy tych operacyach porobili.

„Buciki są trochę za ciasne na grzbiecie“, powiedziałeś wtedy. I przypomnisz sobie stereotypową odpowiedź: „Oh, to się już wyrówna, skoro je Pan tylko będzie nosił przez kilka dni“. Amerykanie nauczyli fabrykantów angielskich, jak się wyrabia buciki, który już od początku są wygodne.

W Londynie powiedziałem do pewnego handlarza obuwiem: „Dlaczego nie sprowadza Pan bucików angielskich w rozmaitych szerokościach tak jak Amerykanie? Wtedy mógłby Pan służyć zupełnie wygodnem obuwiem“.

„Tak“ odpowiedział, „ale niech sobie Pan wyobrazi, jak olbrzymi sklep musiałbym wtedy utrzymywać“.

W niedalekim sklepie amerykańskim zapytałem: „Czy znaczny jest popyt za średnimi numerami bucików amerykańskich"? Na to pozornie dziecinne pytanie uśmiechnął się kupiec: „Naturalnie, tak myślę, mój Panie. Utrzymujemy cztery lub pięć razy większy skład od angielskich konkurentów; za to sprzedajemy także sześć lub siedm razy tyle".

Tak więc padło w sercu Londynu charakterystyczne światło na obie narodowości. Amerykanin tak się urządza, by się stosować do swoich odbiorców, a wie dobrze, że przez to rozwinie się interes. Anglik zaś nie chciał wielkiego sklepu, ponieważ nie miał wielkiego odbytu. Sądzę, że nawet jednogodzinne tłómaczenie nie potrafiłoby mu wyjaśnić stosunku między przyczyną a wynikiem.

Podczas mych podróży po Ameryce nie widziałem nic bardziej zajmującego od amerykańskich fabryk obuwia. Przedewszystkiem chciałem sobie wyrobić sąd o stosunku zysków fabrykanta amerykańskiego a angielskiego i o płacach robotnika w Anglii i w Ameryce.

Co się tyczy fabrykantów, to zauważyłem, że ich zdolność do interesu dawała im stanowczą przewagę nad angielskimi. Co do tego nie można się łudzić. Są oni zawsze na stanowisku i skupiają całą swą inteligencyę przy prowadzeniu interesu. Wszystko, co się z nim łączy, znają na wylot. Sprawiają nowe maszyny, nie bacząc na cenę starych, które trzeba usunąć, by mogły ustąpić nowym. Od każdego człowieka żądają oni, by wkładał do pracy ostatnią iskrę swej energii. Każda maszyna musi pracować do granic wytrzymałości. Ciągle suszą sobie głowę nad tem, w jaki sposób dałoby się wykonać pracę przez chłopców, w jaki sposób możnaby otrzymać towar nie tylko dobry, ale i tani i w ten sposób zawładnąć targiem.

Co się zaś tyczy płacy robotników obu krajów, to tylko tyle mogę powiedzieć: Gdybym potrzebował pary bucików, zrobionych w prostym, porządnym warsztacie, takich n. p., jakich się używa do wycieczek w góry, a gdybym przy tem nie patrzył na cenę, to wybrałbym robotnika angielskiego, ponieważ on jako rzemieślnik nie ma sobie równego na świecie. Buciki, które w takich warunkach wyrabia, są wprost niezrównane.

Gdybym zaś miał obrać człowieka, który wie, co to jest nowoczesna walka o przodownictwo w przemyśle, który rozumie potrzebę maszyn oszczędzających pracę i lubi je dlatego, aby się niemi najlepiej posługiwać, to człowiekiem tym nie byłby fabrykant angielski, tylko amerykański.

Jako rzemieślnik szewc angielski jest obecnie znakomity; amerykański jest tylko robotnikiem, nie zaś rzemieślnikiem.

Chcę to wyjaśnić. Amerykańskie maszyny tak są udoskonalone, że wykonują setki różnych czynności a wszystko, co ma do zrobienia człowiek, składa się z wykonania pewnej części przez specyalną maszynę. Jeden robotnik może całe życie na tem spędzić, że będzie trzymał buciki przy maszynie, której nóż wyrzyna na wewnętrznej stronie pięty słabą krzywiznę, a robić to będzie z taką szybkością, wobec której Anglik okazałby się leniuchem. Do niczego innego jednak nie można go użyć, a przyszczepki albo podeszwy tak samo nie potrafiłby nałożyć jak ja. W tym względzie Anglik stoi wyżej od niego.

Na tem polega także różnica, — pomijam zupełnie zręczność i ociężałość — między metodami angielskiemi i amerykańskiemi.

Powodzenie fabrykanta amerykańskiego polega szczególnie w podziale pracy. On to pokazał angielskiemu fabrykantowi obuwia (co jest klasycznym przykładem, w jaki sposób wlecze się on w tyle poza amerykańskiemi metodami,) w jaki sposób dzieli się pracę.

Przedewszystkiem robi on tylko jeden przedmiot. Rzeczywiście nie ma w Ameryce żadnej fabryki, którąby wytwarzała równocześnie obuwie męskie, damskie i dziecinne. Fabrykant obiera sobie tylko jeden przedmiot i nie wyrabia nic więcej jak tylko ten gatunek bucików. Pewna firma, którą zwiedzałem, wyrabiała tylko wązkie, bardzo ładne buciki damskie, druga całkiem zwyczajne, nizkie damskie buciki, a trzecia proste, z wysokiemi cholewkami, buty dla robotników. Czwarta zajmowała się wyrobem bucików dziewczęcych — trzewików dla dorastających panien i td.

Ogółem jest w Stanach Zjedn. 551 fabryk, które razem wyrabiają rocznie przeszło 68 milionów par obuwia mężkiego, 589 zakładów, wyrabiających przeszło 65 milionów par bucików i trze-

wików damskich a 552 firm, które sporządzają 42 milionów bucików dziewczęcych i dziecinnych. Każda z nich ogranicza się do poszczególnego gatunku.

Fabrykant odnosi wielką korzyść, jeżeli zajmuje swych robotników jednym tylko gatunkiem pracy. Wie on, że robotnik nie może nabyć takiej zręczności, jeżeli musi robić dzisiaj buciki męzkie, jutro damskie a pojutrze może dziecinne, niż wtedy, gdy praca jego jest stale określona, jak n. p. urabianie wewnętrznej podeszwy damskich bucików spacerowych.

Pan Carrol D. Wright, komisarz ministerstwa pracy Stanów Zjedn., zanalizował rozmaite stopnie, przez jakie musi przejść bucik fabryczny podczas jego sporządzania, i podaje oprócz tego czas, jakiego wymaga do tegosamego celu praca ręczna. Przyjął liczbę stu jako podstawę. Weźmy n. p. zwykłe tanie buciki męskie. Przy pracy ręcznej ulegają one 83 rozmaitym czynnościom, zaś przy pomocy maszyn przebiegają przez 122 okresów. Przy pracy ręcznej trzeba było do tego tylko dwóch robotników, przy maszynowej 113. Przy pracy ręcznej sporządzono 100 par bucików w 1436 godzinach i 40 minutach, podczas gdy przy pomocy maszyn czas pracy wynosił tylko 154 godzin 4 minuty. Przy pracy ręcznej wynosiły koszta jednej pary 18 koron, przy maszynowej tylko — 2 kor. Są to ceny amerykańskie, ale dają nam miarę, jak dalece używanie maszyn pomniejsza koszty wyrobu. A ten sam stosunek odnosi się do każdego rodzaju obuwia.

Podczas ostatnich piętnastu lub dwudziestu lat wydoskonaliły się niesłychanie amerykańskie maszyny, służące do wyrobu obuwia. Pewnego dnia zwiedzałem oddaloną o kilka mil od Bostonu fabrykę, która wyrabia tylko pierwszorzędne buciki damskie. Nie byłem tam dziesięć minut, gdy mi się wyrwała uwaga: „Ależ Pan ma tutaj tylko chłopców i dziewczęta!“

„Rzeczywiście, tak jest“, odpowiedział mi dyrektor fabryki. „Mężczyzn wielu nie potrzebujemy. Cóż mamy robić z ludźmi, którzy już przeszli czas nauki? Przeważnej części pracy, jaka u nas istnieje, można się nauczyć w czternastu dniach. Chłopcy i dziewczęta są tańszymi od mężczyzn i pracują tak samo dobrze. Mamy przeszło 75.000 par bucików w robocie, a wysyłamy dziennie 7.500.

„Przypuśćmy, że chodziłoby o próbę — w jakim czasie potrafi Pan dobrze i porządnie wykonać parę bucików?“

„No“, odpowiedział, „taką próbę odbyliśmy niedawno i od skóry aż do zupełnego wykończenia, tak że można bucik ubrać, ubiegło prawie siedmnaście minut“.

Na to angielski fabrykant może się głośno oburzać, ale w Ameryce każdy pracuje według systemu podziału pracy. Robotnicy indywidualni wykonują tylko drobną część koniecznej pracy. I tak n. p. para męskich bucików przechodzi przez ręce 371 robotników, z których przeważna część jest chłopcami i dziewczętami. Nie należy przy tem przeoczyć, że praca mężczyzn w amerykańskich fabrykach obuwia coraz bardziej zanika a ich miejsca starają się obsadzić kobietami i dziećmi.

Spróbuję przedstawić wrażenie, jakie zrobiła na mnie przechadzka po fabryce obuwia w Nowej Anglii. W wielkim, brzydkim budynku słyszałem huk wielkiej ilości maszyn. Patrzyłem na długi szereg trzeszczących, hałasujących, warczących maszyn, obsługiwanych przez kobiety i dzieci, z których każde swą małą część roboty spełniało z osłupiającą szybkością i żywością. Tutaj, jak wogóle we wszystkich fabrykach amerykańskich, byłem pod wrażeniem, jakoby chodziło o wyścigi, w których każda jednostka stara się zdobyć nagrodę. Mogłem zrozumieć, w jaki sposób ludzie, którzy tylko pół godziny pracowali z takim pośpiechem, musieli się czuć wyczerpanymi. Pojąć jednak nie mogłem, jak mogły tu wytrzymać tygodniami młode, o delikatnych nerwach kobiety. Mnóstwo ich słaniało się z fizycznego zmęczenia; ale podczas kilku lat, kiedy większość wytrzymuje takie znużenie, poruszają się ręce tak żwawo, że zachwycony ich szybką pracą, dłuższy czas się jej przypatrywałem. W tym przedsiębiorstwie pracowało 1.000 kobiet i 1500 chłopców a, jak mi dyrektor powiedział, w ciągu dwunastu lat personal kobiecy powiększył się o 50%.

Przypatrywałem się sporządzaniu bucików od początku do końca. W sali na piętrze znajdowali się przykrawacze, którym podawano kartkę z podaniem gatunku żądanych bucików. Maszyna jednym ruchem wycinała przyszwy. Drugi robotnik nadawał im porządnego kształtu. Inny znowu wycinał sztylpy. Resztę

materyału zbierano razem, składano w węzełek i spuszczano przy pomocy rynny do oddziału montowania. Widziałem pewnego robotnika, który od ośmnastu lat nie robił nic innego, jak tylko przykrawał przyszwy, inny znowu przez dziesięć lat kierował nożem maszynowym do wycinania zewnętrznych podeszew. Dwa rzędy ludzi pracowało blizko obok siebie, a jeden z nich tylko wycierał obcasy, a drugi je wygładzał. Była to bardzo jednostajna praca, ale według amerykańskiego systemu pracy nie używa się nikogo do innej roboty.

W tej hali siedziało 225 przykrawaczy, którzy w szalonym pośpiechu pracowali. A przecież nie było zamieszania, bo skoro tylko byli gotowi, wkładali podeszwy do wązkiej rury, która je przenosiła do innej sali.

Jedynymi ludźmi, którzy tam i nazad biegali, byli chłopcy z wzorami; bo ustawicznie przeprowadza się drobne zmiany, aby zadowolić gust publiczności. Niektóre pakunki mają napis „szybko“, albo „bardzo szybko“, są to wskazówki dla robotników, co najpierw mają wziąć w robotę.

Czy widział kto, jak się to przypina guziki do damskich bucików przy pomocy maszyny? Obserwowałem dziewczynę, która wrzucała kilka garści guzików jak ziarna kawy do maszyny. Następnie puszczała ją w ruch. Biegła ona wzdłuż rozporu bucika i przybijała wśród głośnego i szybkiego turkotu jedynaście guzików. Jak ta dziewczyna mi mówiła, to przyszywała codziennie guziki do 400 par, razem więc 8.800. Inna znowu, może szesnastoletnia dziewczyna, trzymała brzeg bucika na maszynie i z bajeczną szybkością dziurki były wytłoczone i ujęte w metalowe kółka. Mówiła, że robi tosamo codziennie na tysiącu bucików.

Maszyna do szycia wykonywała wspaniałą robotę. Ma ona podwójną dziurkę w igle, dlatego też może dziennie przeszywać 600—700 par bucików. Inna znowu wspaniała maszyna obracała bucik, podnosiła go w samym środku i przysposobiała go właśnie do ostatecznego obrabiania. Dzieje się to za pomocą automatycznie zamykających się obcęgów, które trzymają bucik za boki i podeszwy.

Czy to chodziło o wbijanie kołków czy wygładzanie podeszew, czy też przymocowywanie obcasów — to wszystko speł-

niały maszyny, a nie tylko jedną pracę wykonywały. Jedną maszynę widziałem, która wytłaczała formy podeszew, a wykonywała to równocześnie na trzech bucikach. Robotnik wkładał bucik i uderzał nogą o dźwignię. Pokazywała się forma, która wyrzuciła właśnie podeszwę, a następną podeszwę podsuwano pod prasę o sile 2.000 kilogramów. Cała robota człowieka polegała na wkładaniu podeszwy. Chwytanie, prasowanie, wysuwanie i odkładanie odbywało się automatycznie.

Po pracowniach chodzili nadzorcy. Wszędzie się kręcili, podnosili trzewiki, aby się przekonać, czy robota jest dobrą. Inni znowu przechadzali się dokoła, nic innego nie mając do roboty, jak tylko dbać o szybkość pracy i uważać na to, by pilne rozkazy najpierw spełniano. Chłopcy tak zwani „Odd-Shoe boyes“ mieli buciki, które wysunęły się z szeregu albo spadły, postawić znowu na swem miejscu. Robotnicy nie mogli tracić czasu, by buciki także stawiać na ich miejscu; należało to do tych chłopaków.

Wykluczoną była zupełnie strata czasu przy pracy. W typowych fabrykach, które opisuję, rozpoczyna się praca o ósmej godzinie z rana, każdy jednak musi być już o godz. 7·55 wewnątrz bramy. Spoczynek obiadowy wynosi pięć kwadransów od godz. 12 do 1·15, jednak brama fabryki zamyka się już o godz. 1·10. Każdą możliwą robotę wymusza się od robotników. Co się zaś tyczy płac, to mężczyźni otrzymują 60 koron tygodniowo, kobiety zaś i chłopcy od 14 kor. począwszy.

W przemyśle amerykańskim znalazłem lepszy podział czasu niż w angielskim. Widać, że tam panują dobrze obmyślane metody. Bez wątpienia pracują tam ludzie z większym wysiłkiem, a jeżeli ktoś tam wymyśli ulepszenie maszyny, tak że robi odtąd dwa razy tyle, to nie wynika z tego, aby otrzymał podwójną płacę. Fabrykant daje mu wtenczas połowę zysku.

Konkurencya jest ostrą i bezlitosną, jednak spostrzegłem — wykluczając kilka wyjątków — dobry stosunek między pracodawcami a robotnikami. Wprawdzie płace często bywają obniżane, lecz robotnicy wiedzą, że zmusza do tego nacisk konkurencyi, a społem ze swymi dyrektorami fabryk skupiają potem cały swój spryt, by wytwarzać jeszcze więcej par bucików celem wyrównania różnicy płac.

Przez to, że każdą pracę mogą wykonać maszyny, przez ustawiczną taniość roboty, przez to, że każdy się stosuje do zmiennego gustu co do formy, jak również przez giętkość wobec panujących stosunków, przez energię, która może często trudności przemienić w dogodności, amerykański fabrykant w ostatnich czasach wziął górę jako obrotny przedsiębiorca nad swym angielskim kuzynem.

Czy wygra on jednak? Nie jestem tego całkiem pewny. Teraz właśnie, w stosownym czasie, zbudził się przedsiębiorca angielski ze swej ospałości i zamiast dalej dworować sobie z Amerykanina, przeciera sobie oczy. Jest to jedynym jego ratunkiem. Gdyby jednak nie doszedł po półgodzinnym namyśle do tego przekonania, że się pokazał w bardzo niefortunnym świetle, to nie jest człowiekiem, mogącym światu pokazać, co to jest nowoczesna fabrykacya obuwia.

O zakładach elektrycznych.

Pewnego dnia — jeszcze w dalekiej przyszłości, a jednak to nie jest czczem marzeniem — można będzie przechadzać się po wielkiem przedsiębiorstwie technicznem, w prawdziwym labiryncie maszyn, w którym przesuwają się u góry olbrzymie żurawie a na dole stoją czarne, potworne narzędzia. A przy tem widać tylko jednego człowieka.

Człowiek ten siedzieć będzie przy instrumencie podobnym do maszyny do pisania. Przez pociśnięcie guzika ruszy się posłusznie i stękając jeden z żórawi, dalsze pociśnięcie, a strumień pryskającego ognia obleje surowy odlew metalowy, jeszcze jeden i jeszcze jeden, a kruszec nabierze kształtu i poruszy się ku maszynom misternie i cudownie. Maszyny tu coś spiłują, tam przyczepią a z przeciwległych drzwi pracowni wyjdzie jakiś cud świata, dynamo o sile bajecznego geniuszu, straszna w swej skupionej potędze.

Ten obraz stanął mimowoli w mojej wyobraźni, gdy obserwowałem z mostu główne fabryki towarzystwa elektrowni Westinghouse, które znajdują się w małej, samotnej dolinie w oddaleniu około 20 klm. od zadymionych murów miasta Pittsburg'a.

W fabrykach pracowało więcej niż 6.000 ludzi. Z tego punktu jednak, gdzie się rozciągał przedemną na 400 metrów długi budynek, otoczony czarnym dymem, wydawało się, jakoby to był wieczór świąteczny, a tylko niewiele ludzi zostało, by doglądać maszyn. Mimoto panował na placu żywy ruch. Wielkie maszyny torowały sobie drogę przez stal, zakreślały zębami ostrożnie koło i składały na bok wykonaną robotę. W tej milczącej, tytanicznej pracy było coś tajemniczego i majestatycznego.

Zrobiłem uwagę o nieobecności ludzi. „Tak", powiedziano mi „opłacamy ludzi, aby uważali na maszyny, one jednak pracują".

Spędziłem dwa dni w elektrowniach Westinghouse. Doszedłem tam do niewątpliwego przekonania, że dawny porządek pracy musi upaść, że właściwym robotnikiem jest maszyna, a człowiek tylko jej nadzorcą. Skoro to zupełnie pojąłem, myśli moje uleciały w przyszłość i widziałem człowieka, siedzącego przy instrumencie, podobnym do maszyny do pisania, słyszałem to klik, klik, klik, a każdy taki głos oznaczał mechaniczne wykonanie pracy, którą przedtem musiały wykonywać tuziny ludzi.

O Jerzym Westinghouse mówi się w Pittsburg'u jako o „starym człowieku". Starym jest on tylko według amerykańskiego poglądu. Liczy 55 lat. Przed trzydziestoma laty był Jerzy Westinghouse „brudnym mechanikiem" na okręcie wojennym Stanów Zjednoczonych, a dzisiaj stoi na czele dwudziestu pięciu towarzystw akcyjnych, rozporządzającym kapitałem 480 milionów koron i zajmujących 20.000 ludzi.

Jest on typowym wzorem pracującego Amerykanina, człowiekiem o olbrzymiej postaci, istnym zbiornikiem energii, człowiekiem, który nie wie, co to jest spoczynek; dom jego w Pittsburg'u stoi obok dworca kolejowego, a na kolei ma on swój własny wóz, by mógł podczas podróży do Nowego Yorku pracować ze swymi sekretarzami. Gdy przyjeżdża do Anglii, to się żartując mówi o nim, że musi ustawicznie chodzić, ponieważ, jeżeli nie je albo nie śpi, godzinami kroczy po pokładzie.

Rozmawiałem z jego dyrektorami, robotnikami, a nawet posłańcami. W nich jego charakter, jego pogarda dla lenistwa, jego zwykłe wyrażenie: „Pokażcie mi pracę" — budzi entuzyazm. Ludzie jego zapewniają, że ma najbystrzejsze oko do zauważenia zręczności. Doświadczenie i wiek nie znaczą u niego nic; tem, czego żąda, jest rozum.

„Od czego Pan zaczął w towarzystwie Westinghouse?" spytałem pewnego młodego człowieka w wieku 27 lat, który pobierał płacę 24.000 koron.

„Z początku zajmowałem się czyszczeniem maszyn". „A jakim okolicznościom zawdzięcza Pan swoje obecne stanowisko?"

„Pewnego dnia powiedział do mnie pan Westinghouse: „Wstrzymaj się Pan ze swoją pracą, przejdź się po zakładach i powiedz mi, gdzie według Pańskiego zdania można oszczędzić pieniędzy“. To było wszystko. Wkrótce zauważyłem przy wymiataniu kupę opiłków miedzi, które jako odpadki marnowano. Po czternastu dniach obliczyłem, że firma mogłaby zaoszczędzić na nich 400 dolarów miesięcznie“.

Przed trzydziestoma laty Westinghouse zaczął robić cośkolwiek. Wynalazł hamulec pneumatyczny, który ma jego nazwisko. W podróży z Londynu do Edenburga zaglądnij między wagony, a zobaczysz połączone kiszki gumowe; to hamulec Westinghouse'a. Udaj się do środkowej Syberyi, a gdy się transazyatycki pociąg zatrzyma dłużej na stacyi, to prawdopodobnie zobaczysz, że maszynista tak silnie przyciągnął hamulec Westinghouse'a, że go potem nie mógl odkręcić.

Gdy Westinghouse począł wyrabiać hamulce pneumatyczne, wytwarzał ich dziennie dwa. Dzisiaj wytwarza jego towarzystwo w każdej minucie całej doby po jednym hamulcu. Półtora miliona ich używa teraz świat, a jednak upłynęło siedm lat, zanim je zaprowadzono na kolejach europejskich. Wszystkie na „milę“ długie pociągi towarowe amerykańskie (w rzeczywistości nie mają ani czwartej części mili, jest to jednak amerykański sposób określania), mają teraz automatyczne hamulce. Także i w tym względzie pozostaje Europa w tyle. Jedynym krajem starego świata, który używa tych hamulców także przy pociągach towarowych, jest Rosya. Zamówienie na kwotę 10 milionów koron oddał rząd rosyjski niedawno towarzystwu Westinghouse'a celem dostarczenia hamulców dla pociągów towarowych.

Hamulec ten przyniósł majątek. Jerzy Westinghouse skierował swój talent znowu do czegoś innego. Wynalazł pneumatyczne zwrotnice kolejowe i aparaty sygnałowe. Użył do tego elektryczności i wywołał przez to przewrót w amerykańskim systemie ustawiania zwrotnic i podawania sygnałów.

Pittsburg jest dzisiaj targiem planów i wynalazków na polu elektryczności i tutaj pokazuje się w pełnem świetle człowiek, który kieruje tym ruchem. Zrobiono tysiące wynalazków, które są w teoryi niezłe, nie można ich jednak użyć w praktyce. Większość

fabrykantów, którzy doświadczyli, że wynalazek, choćby nawet był bardzo dobrym, nie nadaje się w praktyce, nie chcą go kupić. Jednak pan Westinghouse, człowiek genialnej bystrości umysłu, kupuje patenty, które często zupełnie odrzucono. Ma kilku ludzi, którzy tylko robią doświadczenia. Oddaje on n. p. mechanikowi nieużyteczny patent. „Myśl właściwa nie jest zła; nie można jej jednak przeprowadzić w praktyce. Proszę spróbować, czy nie można tego naprawić". I tak się przeważnie dzieje.

Znamy wszyscy nazwisko Mikołaja Tesli, którego świat naukowy uważa za jasnowidza w dziedzinie elektryczności. Westinghouse przełamał bogatą fantazyę Tesli i oparł się o podstawy jego teoryi. Widział on, że Tesla ma prócz swej ognistej wymowy także rozum. Westinghouse kupił wiele patentów Tesli, które uważano za papiery bez wartości. Przedłożył je dzielnym, zdolnym elektrotechnikom z poleceniem: „Zróbcie co, by to było użyteczne!" Od wzgardzonego Tesli pochodzi pomysł specyalnych aparatów Westinghouse'a do motorów indukcyjnych i zastosowanie prądu elektrycznego o wysokiem napięciu.

Podobnie jak wszyscy Amerykanie Westinghouse zapala się do wszystkiego. Uchwycił on lampę elektryczną Nernsta, która nie była niczem innem jak tylko wynalazkiem laboratoryjnym, i ulepszył ją do praktycznego użytku.

Ruch w wielkich amerykańskich fabrykach osiąga w olbrzymich zakładach Pittsburga swój punkt kulminacyjny. Weźmy n. p. ten wielki budynek. Był tam w budowie wysoki na 40 stóp kocioł parowy, przeznaczony dla nowojorskiej Rapid-Transit Company, dalej olbrzymie koło wielkości piramidy, które miało wytwarzać prąd elektryczny, wystarczający do wprawiania w ruch 600 tramwajów. Był to największy potwór, jaki kiedykolwiek zbudowano. Próbowano go właśnie i miano go odesłać częściami do Nowego Yorku. Naturalnie żaden pociąg nie mógł go uciągnąć, żaden tunel pomieścić. I robiono części pojedyncze jak największe, aby tylko o cztery centymetry były oddalone od ścian tunelu. Dno było ze stali i przebite tysiącami dziur na czopy.

Stały tu także olbrzymie żórawie, które jednak nie zanosiły przedmiotów do maszyn, które je obrabiały. Przedmioty te były



OLBRZYMI GENERATOR.

tak ciężkie, że we wszystkich wypadkach musiano maszyny zbliżyć do nich. Wszystko poruszało się elektrycznością. Kilka „narzędzi“, tak wielkich jak chata, tworzyło dla siebie jedną całość. W środku był motor, a trzeba było tylko umocować sztyfcik, by wprawić maszynę w ruch.

Przechadzałem się między temi „narzędziami“. Wszystkie pracowały według genialnego planu, który nowicyusza zdumiewał. Sześć czy siedm takich „narzędzi“ huczało i rżnęło, chociaż nie było nawet człowieka przy tem.

„Nie ma Pan nikogo, ktoby to nadzorował?“ spytałem.

„O tak“ brzmiała odpowiedź, „sądzę jednak, że jest on właśnie zajęty czemś innem“.

We wszystkich tych fabrykach znajdowało się 1.750 maszyn pomocniczych, które dostarczały wszystkiego, od narzędzi zegarmistrza aż do szkieletu elektrycznych wozów.

Na pierwszy rzut oka wszystko zdaje się być w zamieszaniu, lecz popatrz tylko przez drzwi na końcu hali, a zobaczysz, jak wsuwa się surowa, bezkształtna masa. Spojrzyj potem w przeciwnym kierunku, a zobaczysz gotowe maszyny, które służba pakuje do pociągów i wysyła do ich miejsca przeznaczenia. Całość jest zegarkiem, a plan pracy całkiem nowoczesny. Wpływa jakieś zamówienie. Dostaje się ono do rąk dwunastu urzędników w oddziele produkcyjnym. Każda sekcya fabryki otrzymuje wiadomość o zamówieniach, jednak nie równocześnie, tylko w rozmaitych terminach, niekiedy z przerwami półrocznemi. Pracę w każdym dniu ustanawia się aż do ostatniej drobnostki, aby ludzie pracujący w środku hali, nie mieli przed sobą kupy materyału, który jest tylko przeszkodą, zanim oni wykonają swą pracę.

Pracę rozkłada się na części pojedyncze. Robotnik często nie wie, co właściwie robi, a jednak robotę oddaje w oznaczonym dniu i w tym dniu właśnie inny oddział otrzymuje ten przedmiot do dalszego wykończenia. Tak nieskończona ilość pracy jest potrzebna, że jeden motor dopiero po sześciu miesiącach przebył wszystkie stadya rozwoju w tej szopie o długości 400 metrów. A przecież codziennie wychodzi z każdego oddziału nie mniej jak 60 motorów tramwajowych o sile 200 koni.

Zwiedzałem wiele szop, brudną odlewarnię, fabryki hamulców, które co minuty wypuszczają jeden hamulec Westinghouse'a, zawsze jednak wracałem znowu do oddziałów elektrowni, ponieważ tutaj właśnie ruszało się w maszynach coś jakby czary, przez co ich praca zdawała się wprost cudem.

„Zadaniem naszych wynalazków jest uproszczenie przyrządów" mówiono mi. „Elektryczne przyrządy nie mogą być coraz bardziej skomplikowane, tylko coraz prostsze".

To wyjaśnia nam fakt, że z 6.000 robotników jest 1.200 dziewcząt. Rozumiemy także, jakim sposobem człowiek, który na pół roku przedtem był subjektem w sklepie, pracuje dziś w elektrowni, i dlaczego człowiek, którego się zabiera od obsługi maszyny, wykłuwającej dziury, wkrótce jest zdolnym do nadzorowania maszyny, wyrzynającej rowki. Podział pracy na części pojedyncze i długoletnie wyćwiczenie w robocie robią z ludzi maszyny, a z maszyn inteligentnych robotników.

A jednak jakież tu pole dla bystrego rozumu! Człowiek, który wymyślił ulepszenie maszyny, oszczędza i przez to więcej wytwarza, zasługuje na nagrodę. Robotnik amerykański wie o tem; zmienił on to starożytne zdanie, że gorzej wychodzi na zmianie pracy; raczej wyjdzie on na tem lepiej, a to także wiele znaczy. Robotnika, który nie ma pomysłów, przedsiębiorca lekceważy sobie; rzutkiego jednak człowieka lub młodzieńca nie spuszcza dyrektor z oka. Nikt nie może się żalić na to, że człowiek nie ma widoków. Jeżeli mu się nie okażą, to brak mu z pewnością rozumu; o tem wie każdy. Jeżeli robotnik amerykański widzi, jak się inny zabiera do czegoś praktycznie, to jest silnie przekonany o tem, że zrobi on to także dobrze; w każdym razie spróbuje tego; jeżeli się nie powiedzie, to wie, dlaczego.

Szczególnie zbierałem wiadomości o warunkach pracy w elektrowniach Westinghouse'a. Przekonałem się, że tajemnica olbrzymiego powodzenia polega na czterech warunkach: Podział pracy, maszyny oszczędzające pracę, wysoka płaca dobrych robotników i ochota do pracy.

Wiele tam było Anglików, a co się ich tyczy, to było z nimi tak, jak i w innem miejscu słyszałem. Przy wstąpieniu byli powolni. Robili próby w różnych gałęziach elektrotechniki, mistrzami jednak nie byli w żadnej. Gdy jednak przeszli do metody amerykańskiej koncentrowania całej siły na jednym przedmiocie, to nie tylko się stali porządnymi pracownikami, lecz przewyższali Amerykanów.

Kilka ogólnych wniosków.

W poprzednich rozdziałach ograniczały się moje wywody do poszczególnych rodzajów przemysłu i kilku specyalnych zjawisk w życiu kupieckiem. Jest wiele jeszcze innych punktów widzenia i metod, o których mogłem traktować, toby jednak tylko mogło uzasadnić twierdzenia, jakie właśnie wypowiedziałem o ogólnym kierunku pracy w Ameryce.

W naukowych dążeniach, poważnych studyach, w wytwarzaniu pracy, która się odznacza więcej znakomitością niż ilością, Ameryka stoi w tyle za resztą świata kulturalnego; ale pod względem energii i szybkości, dążenia do fabrykacyi dobrego towaru w krótkim czasie, wytwarzania milionowych artykułów, któreby najmniej na pewien czas wytrzymały, robotnicy Stanów Zjednoczonych zajmują naczelne miejsce. Ogólny postęp Ameryki polega na maszynach, podczas gdy nie może być mowy o postępie w naukach w porównaniu z resztą świata.

W Ameryce ogół przemysłowców należy jeszcze do pierwszego pokolenia. Jednem z najciekawszych zjawisk, jakie spotkałem podczas swej podróży, był fakt, że liczne wielkie firmy były założone przez mężów, którzy jeszcze cieszyli się pełnią sił. Są to mężowie, którzy wyszli ze stanu robotniczego, którzy może nie mówią gramatycznie poprawnie, odsuwają się od takich, którzy rozmawiają o kulturze i o sztuce i nie posiadają dobre maniery t. zw. „towarzystwa", którzy jednak każdy gram rozumu, jaki posiadają, umieją zastosować do dalszego rozwoju i powiększenia swych fabryk.

Przemysłowiec amerykański stoi na dziewiczej glebie, zdobywa wszystko odwagą i nie troszczy się o stanowisko w towarzystwie. Myśli jego są wyłącznie zwrócone na interes, i robienie pieniędzy. Na wszystko, co nowe, jest on łakomy i gotów, spra-

wić sobie wszystko, co jest potrzebne w chwili obecnej. Okoliczność, że nie jest on tak ujmującym towarzyszem przy obiedzie, jak jego angielski kolega po zawodzie, wybiega całkiem po za naszą dyskusyę.

Przykre położenie jest tylko bodźcem do rozwoju przemysłowego. Wielka Brytania zgnuśniała od dziesięciu lat, ponieważ znała tylko nieznaczną konkurencyę i sądziła, że może robić, co się jej podoba.

Ameryka przeciwnie robiła postępy, ponieważ walczyła ciężko, a walka ta o jej przemysłowy byt i intenzywność wysiłku postawiła kraj ten na pierwszem miejscu. Ameryka pobudziła świat do nowych myśli, przyswoiła sobie wszystko na polu wynalazków według swoich potrzeb a teraz słusznie może być dumną ze swych wyników.

Jeżeli poprzednie rozdziały zawierają jaką naukę, to jest ona następująca: Kto chce mieć powodzenie w przedsiębiorstwach, musi się pozbyć przestarzałych poglądów. Fabrykant angielski musi dojść do tego przeświadczenia, że, co się okazało korzystnem przez dwadzieścia lat, nie musi być potrzebnem lub dobrem przez następnych dwadzieścia lat. Na czele poważnych przedsiębiorstw handlowych nie mogą stać dyrektorzy jako ozdoby, lecz muszą to być ludzie o zdolnościach zawodowych i praktycznem doświadczeniu. Robotnicy zaś muszą sobie wybić z głowy wyobrażenie, jakoby przedsiębiorcy dążyli jedynie do tego, by płace jak najbardziej obniżyć. Ci ostatni znów muszą dojść do zrozumienia zasady, że dobra, punktualna płaca i hojność w okazywaniu zasłużonego uznania stwarza także lepszych robotników. Ostre przeciwieństwo między szefem a robotnikiem musi ustać, by się mógł wyrobić stosunek spólników, którzy razem pracują, aby każdy wiedział, że najlepsza praca, jaką daje firmie, jemu samemu także wychodzi na korzyść.

Nakoniec młodzi ludzie muszą pojąć, że wielkość Wielkiej Brytanii nie może trwać dalej, skoro interesy handlowe kraju cenią na równi z grą w krikieta. Starsi panowie, kierownicy przedsiębiorstw, muszą się przekonać o tem, że ludzie młodzi mają energię, wytrwałość, pomysły i zapał, których to rzeczy potrzeba

w dzisiejszem życiu przemysłowem, nie zawsze zaś starsi, których największą zasługą jest, że trzymają się stale tej samej wytycznej.

Przy bliższem badaniu charakter Anglika okazuje się bardziej zaufania godnym od charakteru Amerykanina; jednak nie przez wychwalanie naszych zalet wkroczymy na drogę powodzenia; mamy raczej wyśledzić nasze wady i naprawić je. Jest przedewszystkiem słowo, — słowo, o którem wspominałem często na poprzednich stronicach, a które oznacza pojęcie, którem Anglik się jeszcze niebardzo przejął, które jednak przeszło Amerykaninowi w krew i kości — a nazywa się ono: „giętkość“.

Jeżeli nareszcie naród angielski zrozumie znaczenie tego słowa, to nie będzie narzekał dłużej na zastój w przedsiębiorstwach, nie będzie się żalił na coraz większe koszta produkcyi, a za to zrobi większe postępy.

Drukarnia
JANA ŁAZORA
w Przemyślu.

Introligatornia
Jana Fallenbüchla
w Przemyślu.